

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

**Верхнекамской торгово-
промышленной палаты**

№4 2018 г.



**БИЗНЕС & КУРЬЕР
ВЕРХНЕКАМЬЯ**

СОДЕРЖАНИЕ

1. ХРОНИКА ДЕЛОВОЙ ЖИЗНИ

- Заседания Клуба женщин социальных предпринимателей при Верхнекамской ТПП «Продвижение бизнеса в социальных сетях»
- Краевые профессиональные конкурсы для предпринимателей региона!
- XVII Березниковская выставка-ярмарка производителей товаров и услуг
- Круглый стол с предпринимателями и представителями Управления имущественных и земельных отношений города Березники
- #ПокупайПермское

2. НОВОСТИ ЧЛЕНОВ ВК ТПП

- «УРАЛХИМ» и «УРАЛКАЛИЙ» планируют создать объединенный научно-образовательный центр
- «УРАЛХИМ» - генеральный партнер Межрегионального экспортного форума
- Корпорация ВСМПО-АВИСМА приняла участие в конференции Международной ассоциации титана (ITA)
- Группа «Метафракс» вошла в число крупнейших компаний России
- Группа «Метафракс» приняла участие в 52-м ежегодном собрании ЕРСА
- Проблемы и решения в части экспорта химической продукции обсудили в Москве
- Корпорация ВСМПО-АВИСМА приняла участие в выставке «Химия-2018»
- Корпорация ВСМПО-АВИСМА открыла свой стенд на Металл-Экспо-2018
- «УРАЛХИМ» представил свои продукты на выставке «ЮГАГРО»
- Разработан новый продукт
- «Метафракс» принял участие в МЭФ-2018
- «УРАЛХИМ» провел первую конференцию дистрибьюторов

3. ЭКСПРЕСС-ОБЗОР ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИИ

4. ПРАВО: ВОПРОС – ОТВЕТ

5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

- Пять приемов, которые помогут увеличить интернет-продажи
- Как вести бизнес в соцсетях и не показать лишнего
- Реакция на негатив: базовые правила
- Ответственность ИП за неоформленного работника
- 5 советов по мотивации покупателей: скидки и акции

6. ЗНАКОМЬТЕСЬ, НОВЫЕ ЧЛЕНЫ ВЕРХНЕКАМСКОЙ ТПП

ХРОНИКА ДЕЛОВОЙ ЖИЗНИ

Заседания Клуба женщин социальных предпринимателей при Верхнекамской ТПП «Продвижение бизнеса в социальных сетях»

Новости, новые конкурсы, проекты, предложения.... Всё было на заседаниях Клуба женщин социальных предпринимателей при Верхнекамской ТПП. За четвертый квартал 2018 года прошло 3 заседания с разной тематикой, но на каждом мероприятии мы делились опытом по теме «Продвижение в социальных сетях».



Сейчас традиционно наши мероприятия проходят в конференц-офисе «Меркурий» Верхнекамской торгово-промышленной палаты.

5 октября 2018 г. мы познакомились с новыми участниками, пообщались, попили чай, поделиться наработками.

30 ноября 2018 г. подвели итоги года работы и поздравили друг друга с наступающими зимними праздниками.

А 14 декабря 2018 г. провели выездное заседание Клуба – встречу с социальными предпринимателями Соликамска, в рамках деловой программы 12 Соликамской выставки-ярмарки, которая прошла очень позитивно и успешно! Надеемся на дальнейшее сотрудничество с бизнес-леди Соликамска!



Основной темой заседаний 3 квартала было выбрано «Продвижение бизнеса в социальных сетях». По материалам семинара, который посетила председатель клуба Андросова Татьяна Васильевна в бизнес-инкубаторе г. Соликамск, она подробно рассказала о специфике продвижения в разных социальных сетях: VK, OK, FB, Instagram, YouTube. Поделилась полученными на семинаре материалами.

Социальные сети – это уже не просто развлекательная площадка. Это обширный плацдарм для продвижения любых проектов: от благотворительного сбора средств до огромной компании-производителя товаров.

Для чего нужно продвигать бизнес в социальных сетях?

- Познакомить с продукцией новых клиентов.

- Использовать удобные инструменты для маркетинговых исследований.
- Эти ресурсы позволяют точнее обрисовать образ потенциального покупателя, исследовать его привычки, вкусы, ожидания.
- Создавать положительный имидж компании.
- Получать обратную связь от своих клиентов.
- Следить за отзывами о работе фирмы, продукции.
- Также позволяет работать с негативом грамотно и устранять проблемы.

Основные ошибки продвижение бизнеса в социальных сетях:

1. Не спешите. Хотя XXI век – время быстрых решений, в социальных сетях практически никогда не бывает моментальной отдачи. Прежде чем аудитория начнет откликаться на ваши методы продвижения, должно пройти время. Так что не спешите ставить крест на бизнесе, если вы не видите эффект через 1, 2, 4 недели.

2. Я сам по себе. Соцсети – пространство для общения. Даже если вы решили организовать тут бизнес, существовать «за стеной» не получится. Ваши клиенты/посетители должны получать ответы на вопросы, видеть отдачу и заинтересованность. Если вы хотите дистанцироваться, лучше ведите бизнес через сайт.



3. Бизнес ради бизнеса. Процесс продвижения дела увлекает. Но если не иметь конкретных целей, ваш энтузиазм постепенно утихнет. Установите определенные цели, направление движения бизнеса и, очень важно, сколько денег вы готовы потратить на дело.

4. Не будьте легкомысленными. Социальные сети – это просто для использования. Но продвижение бизнеса уже не будет даваться с такой же легкостью. Именно поэтому специалисты по продвижению бизнеса в социальных сетях – это не «дармоеды». Их работа не так уж проста. И чтобы освоить её и выполнять самостоятельно, вам придется приложить много усилий.

5. Не получится – брошу! Если вы создаете не самостоятельный источник заработка, а «выводите» оффлайн бизнес в социальное пространство, каждое действие будет отражаться на репутации всего дела. Например, брошенная группа «Вконтакте», заполненная спамом, будет сигнализировать: «у этой фирмы точно плохо идут дела, если даже в ВК не могут за страничкой уследить».

6. Каждое направление бизнеса имеет свои особенности. Если отличительных черт у фирмы нет, как она справится с конкуренцией? Именно этим вопросом стоит задаваться, если в голову к вам закрадется шальная мысль просто скопировать чужую стратегию продвижения. К слову, воровать картинки – это тоже глупо и не солидно.

7. Отсутствие анализа. Тестируя методы продвижения, нужно не только делать вывод «зашло – не зашло». Важно проанализировать, почему одни способы действуют на вашу аудиторию, а другие нет. В этом случае вы сможете выстраивать эффективную кампанию продвижения.

Тренды брендинга и маркетинга: выводы

Традиционные медиа уходят в туман. Будущее рекламы за видео в социальных сетях и их просмотре с мобильного телефона. Выигрывают от этого социальные сети, так как они контролируют ленту и имеют огромный охват пользователей. Чтобы донести рекламу до потребителя, компаниям нужно покупать ее у социальных сетей и приложений. В 2018 году по прогнозам аналитиков расходы на рекламу в сети превысят расходы на рекламу на ТВ. Сегодня в 7 странах бюджеты на интернет рекламу уже обогнали бюджеты на телерекламу (Австралия, Великобритания, Дания, Голландия, Канада, Норвегия, Швеция). В 2017 г. к ним присоединились Германия, Ирландия, Китай, Новая Зеландия и Финляндия. Самую большую долю к 2020 году получит мобильная реклама – 49,4% (в 2015 году цифра доходов составила 34,7%). Глобальные рекламные бюджеты будут расти. Реклама будет становиться более смелой и креативной (заказчики станут меньше бояться нестандартных решений), потому что потребителей все сложнее удивить. Получит развитие и реклама, которая сегодня считается второстепенной. Product Placement и продвижение своих продуктов с помощью лидеров мнений практикуется уже давно. Использование этих методов будет прогрессировать, станет менее топорным и более продуманным. Наилучшими продажи будут у тех брендов, которые будут пропагандировать самосовершенствование и вдохновлять людей на новые свершения. К 2020 прогнозируют рост доли видео трафика в мировом трафике к 79% (в 2015 г. – 63%), а объем трафика до 2020 года увеличится в 4 раза.

(Е.И. Кошечева, специалист по маркетингу ВК ТПП)

Круглый стол с предпринимателями и представителями Управления имущественных и земельных отношений города Березники

12 октября 2018 года специалисты Верхнекамской торгово-промышленной палаты организовали встречу предпринимателей в форме «круглого стола» с представителями Управления имущественных и земельных отношений администрации города Березники в конференц-офисе «Меркурий» Верхнекамской ТПП.



У 9 предпринимателей была возможность напрямую задать вопросы представителям власти и решить вопросы по аренде и выкупу муниципальной собственности. А также были представлены конкретные предложения по некоторым лотам, выставленным на сайте администрации города под аренду.

По результатам мероприятия участники школы социального предпринимателя города Березники получили не только аргументированные полные ответы от специалистов Управления, но и возможность арендовать на льготных условиях весь 3 этаж здания по адресу пр. Ленина, 33, и уже через неделю новые проекты начали свою работу в просторных помещениях!

(Е.И. Кошечева, специалист по маркетингу ВК ТПП)

XVII Березниковская выставка-ярмарка производителей товаров и услуг

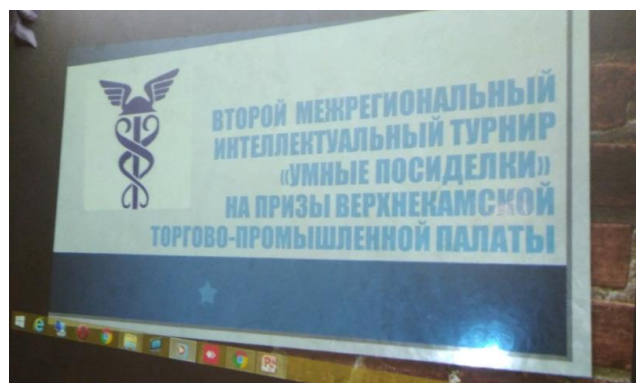
В Березниках со 2 по 4 ноября 2018 г. в культурно-спортивном центре «Металлург» прошла традиционная выставка-ярмарка производителей товаров и услуг.

Цели выставки-ярмарки, которые ставили перед собой её организаторы – Верхнекамская торгово-промышленная палата, Администрация города Березники и Березниковский муниципальный фонд поддержки и развития предпринимательства – содействие развитию предпринимательства, демонстрация реальных результатов, достигнутых местными товаропроизводителями, расширение партнёрских отношений между ними, установление деловых контактов, привлечение внимания общественности к проблемам малого и среднего бизнеса. Немаловажной задачей было также представление жителям и гостям города широкого спектра товаров и услуг, производимых не только в Березниках и близлежащих городах, но и многих регионов России.



Открывали XVII Березниковскую выставку-ярмарку Глава муниципального образования «Город Березники» Дьяков Сергей Петрович, Президент Пермской торгово-промышленной палаты Жданов Олег Михайлович и Директор Верхнекамской торгово-промышленной палаты Ситников Владимир Борисович.

В деловой жизни Верхнекамья за Березниковской выставкой-ярмаркой прочно закрепился статус актуального и значимого в регионе события. В рамках выставки-ярмарки был организован ряд деловых и культурных мероприятий. Это и семинары для предпринимателей «Социальные сети как инструмент продвижения бизнеса» и «Управление персоналом в малом бизнесе», и презентация товаров и услуг участников программы «Покупай Пермское!», и II Межрегиональный интеллектуальный турнир «Умные посиделки» на Кубок Верхнекамской торгово-промышленной палаты (в форме игры «Пентагон») и Первый чемпионат по спортивному бриджу...



Кроме того, в рамках акции «Дадим пластику вторую жизнь – подарим городу кедровую аллею» был организован обмен саженцев кедров, дубов и орехов на ПЭТ-тару.

Большое внимание посетителей привлекли также выступления фольклорной студии «Красна горница», ансамбля «Околица», флэш-моб инклюзивной студии «Мы-вместе!» и мастер-классы от участников выставки-ярмарки.



В заключение работы XVII Березниковской выставки-ярмарки был проведен розыгрыш призов от организаторов и участников выставки-ярмарки по билетам «на удачу». Призы для посетителей предоставляли сами экспоненты.

Победителем XVII Березниковской выставки-ярмарки товаров и услуг стала индивидуальный предприниматель участник проекта «Покупай Пермское!» Андросова Татьяна Васильевна (частный дом «Забота», г. Красновишерск).

(Голубева Евгения, специалист по маркетингу Верхнекамской ТПП)

Краевые профессиональные конкурсы для предпринимателей региона!



9 ноября 2018 года состоялся итоговый форум предпринимателей Пермского края и церемония награждения краевых конкурсов «Предприниматель года» и «Лучший социальный проект года». Форум прошёл в г. Перми на площадке частной филармонии «Триумф», делегация от Верхнекамской ТПП составила 10 человек из них 4 финалиста конкурсов.

Этот год был удачным на победы наших предпринимательниц и мы вновь порадовались за социального предпринимателя Дарью Смагину-Овчинникову (Александровский район) победившую в номинации «По улучшению социальной среды», индивидуального предпринимателя Татьяну Андросову-Лебедеву (город Красновишерск) - лучшего предпринимателя в номинации «Оказание услуг», Лучшего предпринимателя в номинации «Бизнес Леди» – индивидуального предпринимателя Коршунову Ирину (город Березники) и, конечно, за нашего финалиста индивидуального предпринимателя Татьяну Князеву, завоевавшую победу в номинации «Работа с людьми с ограниченными возможностями». Отличный, результативный получился год!



(Е.И. Коцеева, специалист по маркетингу ВК ТПП)

#ПокупайПермское

17 декабря 2018 года состоялось итоговое мероприятие проекта #ПокупайПермское в частной филармонии «Триумф» в Перми.

Пермская торгово-промышленная палата, как инициатор и основной оператор реализации идеи популяризации производителей товаров и услуг территории Пермского края, собрала участников проекта, организовала небольшую выставку товаров под брендом #ПокупайПермское и провела награждение партнёров и самых активных участников, в числе которых была и Верхнекамская ТПП в номинации «Энергия и инициатива». А также вручила благодарственные письма, в том числе директору ВК ТПП Ситникову Владимиру Борисовичу за поддержку проекта на территории Верхнекамья.



(Е.И. Коцеева, специалист по маркетингу ВК ТПП)

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ ВК ТПП

«УРАЛХИМ» и «УРАЛКАЛИЙ» планируют создать объединенный научно-образовательный центр

На 20-й ежегодной Российской агропромышленной выставке «Золотая осень», которая проходила на территории ВДНХ с 10 по 13 октября, состоялось подписание четырехстороннего соглашения между АО «ОХК «УРАЛХИМ», ПАО «Уралкалий», РХТУ им. Д.И.Менделеева и Национальным исследовательским центром (НИЦ) «Курчатовский институт» - ИРЕА» о координации совместной деятельности по созданию научно-образовательного химико-биологического центра (НОЦ).



Церемония подписания прошла на объединенном стенде компаний «УРАЛХИМ» и «Уралкалий» – официальных спонсоров выставки, которые презентуют последние разработки в области агрохимии.

Участники соглашения планируют сформировать НОЦ мирового уровня на базе интеграции университетов и научных организаций, а также их кооперации с организациями, работающими в реальном секторе экономики. Целью создания НОЦ

является прорывное развитие в химической и химико-биологической отраслях в ближайшие годы.

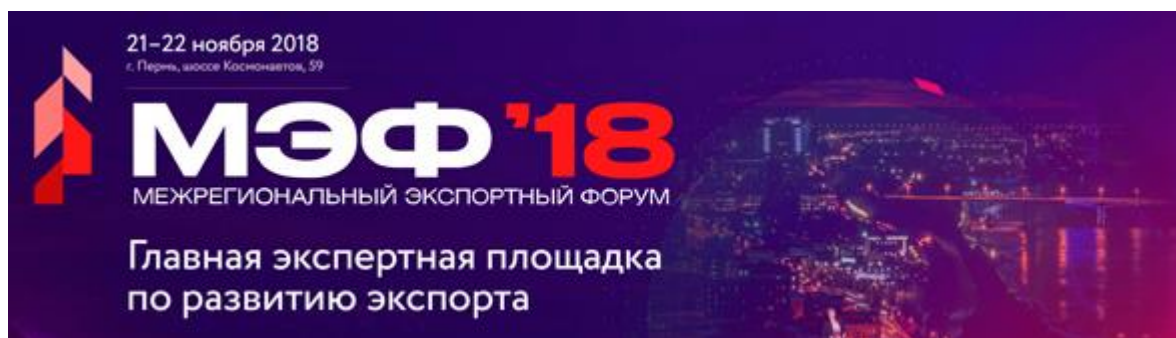
В рамках соглашения стороны обеспечат создание центра и начало его работы, разработают механизмы ускоренного внедрения инноваций в массовое производство и рекомендации для федеральных органов исполнительной власти.

Кроме того, отдельное внимание будет уделено совершенствованию системы подготовки высококвалифицированных научных и производственных кадров, разработке образовательных программ для достижения прорывного развития в области химии, а также созданию линейки инновационных продуктов, технологий их производства и вывода на российский и мировой рынки.

Планом реализации соглашения предусмотрено определение приоритетных направлений прикладных исследований и их запуск, подготовка образовательных программ, использование существующих механизмов развития инноваций.

(Источник: <http://www.uralchem.ru/press/news/>)

«УРАЛХИМ» - генеральный партнер Межрегионального экспортного форума



АО «ОХК «УРАЛХИМ», ведущий мировой производитель минеральных удобрений, выступил в качестве партнера Межрегионального экспортного форума (МЭФ'18), проходившего в Перми с 21 по 22 ноября 2018 года.

Руководство компании «УРАЛХИМ» приняло участие в деловой программе форума, которая была сконцентрирована на новых моделях поддержки экспорта и форматах международной кооперации для развития экспортного потенциала, влиянии цифровых технологий на модели экспорта, а также необходимых компетенциях для успешной конкуренции на глобальных рынках. В бизнес-диалогах также приняли участие представители Европы и ЕАЭС.

Межрегиональный экспортный форум — уникальная площадка по развитию компетенций экспортеров и экосистемы поддержки экспорта. В мероприятии принимают участие ведущие российские и международные эксперты, представители государства, бизнеса и институтов развития в Перми. Обсуждаются новые форматы и актуальные вопросы развития российского экспорта, в том числе механизмы достижения регионами РФ целевых показателей, обозначенных Указом Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

(Источник: <http://www.uralchem.ru/press/news/>)

Корпорация ВСМПО-АВИСМА приняла участие в конференции Международной ассоциации титана (ИТА)



С 7 по 10 октября группа менеджеров Корпорации ВСМПО-АВИСМА работала на конференции Международной ассоциации титана (ИТА), проходившей в американском Лас-Вегасе (штат Невада). Возглавил делегацию Корпорации заместитель генерального директора по маркетингу и сбыту Олег Ледер.

— Было важно сравнить наше понимание состояния рынка с его пониманием нашими конкурентами

и обменяться информацией по этому поводу с партнёрами. Конференция в США дала нам возможность в очередной раз встретиться с основными заказчиками Корпорации. В Лас-Вегас прибыли делегации Boeing, Airbus, Safran, Uras, представители двигателестроительных фирм и компаний по производству медицинской техники и инструмента.

Boeing и Airbus объявили на конференции, что срок текущих контрактов по прокату и штамповкам у них заканчивается и в скором времени следует ожидать объявления тендеров на новый десятилетний период. Так, что в ближайшие год-два-три нам предстоит большая работа: по некоторым номенклатурам нужно будет утвердить наши позиции, по некоторым группам товара усилиться, то есть расширять наши мощности, как это ВСМПО и делало все предыдущие годы.

И резюмируя всё услышанное на конференции, всю полученную там информацию, можно сделать вывод: потребление титана растёт, и без этого металла сегодня невозможно построить ни самолёт, ни двигатель, ни атомную станцию, ни изготовить медицинские протезы, — подвёл итог Олег Оттович, отвечая на вопросы пресс-службы ВСМПО.

Участие в подобных форумах, как и членство в Международной ассоциации титана (ИТА) позволяет Корпорации ВСМПО-АВИСМА более широко сотрудничать с ведущими предприятиями титановой отрасли, получать рекомендации в области развития рынка и информацию о преимуществах и новых сферах применения титана. Своей задачей Международная ассоциация считает популяризацию крылатого металла и его сплавов через проведение форумов, обучающие мастер-классы, семинары, обмен опытом и мнениями.



Некоммерческая торгово-промышленная ассоциация ИТА была создана в 1984 году и объединила производителей, пользователей и дистрибьюторов титановой продукции. На сегодня в её состав входят 205 компаний мира.

(По сообщению Пресс-службы ОАО «Корпорация «ВСМПО-АВИСМА»)

Группа «Метафракс» вошла в число крупнейших компаний России

«Коммерсант» опубликовал ежегодный рейтинг крупнейших российских компаний по объему реализации продукции (RAEX 600), подготовленный для «Ъ» агентством RAEX («Эксперт РА»). По итогам 2017 года группа компаний «Метафракс» заняла 256-ю позицию рейтинга, показав рост объема продаж в сравнении с 2016-м годом на 8%.



За 2017 год группой компаний было реализовано готовой продукции на 45 млрд рублей, что на 3,3 млрд больше показателя 16-го года. Роста удалось достичь благодаря благоприятной рыночной конъюнктуре, а также увеличению объемов производства. На протяжении всего года производственные площадки компаний группы работали на полную мощность.

Именно удачную ценовую конъюнктуру, а также увеличение объемов госзаказа эксперты рейтинга называют основными факторами роста доходов крупнейших компаний ТОП-600.

Химическую и нефтехимическую промышленность в этом выпуске рейтинга представили лишь 25 предприятий, среди которых «Метафракс» - один из крупнейших представителей отрасли на отечественном рынке.

RAEX-600 - это наиболее репрезентативный список ведущих российских компаний. За годы своего существования он получил признание как в России, так и за ее пределами.

(Источник: <http://www.metafrax.ru/ru/>)

Группа «Метафракс» приняла участие в 52-м ежегодном собрании ЕРСА

7-10 октября в Вене прошла международная конференция Европейской нефтехимической ассоциации (ЕРСА). Участие в работе конференции приняли компании группы «Метафракс»: ПАО «Метафракс», «Метадинеа Трейдинг» (Швейцария) и «Метадинеа Австрия», которые провели более ста встреч и совещаний.



Большая их часть прошла в специально организованной переговорной комнате в одном из самых модных отелей Вены – Гранд Фердинанд (Grand Ferdinand). Просторный зал ресторана превратили в точку пересечения для представителей международного и регионального бизнеса, деятельность группы компаний «Метафракс» была наглядно представлена на баннерах, стендах, печатных материалах и видео.

В ходе этих встреч кроме обсуждения деловых вопросов, представители компаний обсудили основные факторы роста рынка и тенденции, которые могут повлиять на деятельность группы в будущем и встретились с:

- главными поставщиками и потребителями метанола, гексамина, пентаэритрита и фталиевого ангидрида,
- партнерами по логистике, включая судовладельцев, брокеров и операторов перегрузочных терминалов,
- лицензиарами и подрядчиками.

Эти встречи стали показателями продолжающейся проактивной позиции группы компаний «Метафракс» на европейском химическом рынке и должны помочь в развитии группы как на внутреннем, так и на международном рынке.

ЕРСА - это Европейская Ассоциация Нефтехимической Промышленности, служащая качественной сетью для мирового делового сообщества в области химии в Европе.

Ассоциация предоставляет платформу для встреч, обмена идеями, передачи знаний и решения проблем, а также служит аналитическим центром для своих членов и акционеров.

ЕРСА обслуживает более 700 компаний-членов из 54 различных стран.

(Источник: <http://www.metafrax.ru/ru/>)

Проблемы и решения в части экспорта химической продукции обсудили в Москве

В рамках 21-й международной выставки «ХИМИЯ-2018» АО «ОХК «УРАЛХИМ» принял участие в консультационной сессии на тему «Об инструментах поддержки экспорта продукции химической промышленности».

Организаторами мероприятия выступили Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП), АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) и АО «Экспоцентр» при поддержке Минпромторга России. Прошедшая сессия стала третьим подобным событием, которое проводит ТПП РФ совместно с АО «РЭЦ» при активном содействии Минпромторга РФ.



В рамках сессии заместитель директора Департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий Минпромторга России Александр Орлов вынес на обсуждение вопрос об оптимизации значения коэффициента экспортной отдачи при несвязанном субсидировании компаний. По его словам, оптимальным значением может стать коэффициент один к двенадцати, что предполагает увеличение объема экспорта

субсидируемой компании на 12 рублей за каждый переданный от государства рубль. Также он отметил, что обсуждаемая ставка на данный момент составляет 1/20.

В ходе дискуссии представители компаний – экспортеров выступили со своими предложениями по возможным вариантам реализации задачи по субсидированию наращивания экспорта химической продукции.

Отрасль минеральных удобрений представлял руководитель департамента по взаимодействию с государственными органами АО «ОХК «УРАЛХИМ» Константин Иванов, который рассказал о причинах трансформации системы субсидирования и предложениях по ее совершенствованию. Существующие подходы к субсидированию ориентированы, в основном, на высокотехнологичную продукцию, либо на импортозамещение, что в последние годы создавало сложности в использовании субсидий на компенсацию логистических затрат производителями минеральных удобрений. Между тем, именно последние способны дать наиболее существенный прирост крупнотоннажных экспортных поставок. В этой связи переход на несвязанную универсальную субсидию является предпочтительным. Вместе с тем, основным барьером, препятствующим эффективности государственной поддержки, он назвал сложную систему отчетности, над упрощением которой необходимо работать профильным органам исполнительной власти.

Директор по поддержке экспорта в химической отрасли АО «РЭЦ» Иван Петрикин рассказал о финансовых и нефинансовых инструментах и формах поддержки экспортных проектов, а именно о субсидиальных программах поддержки компаний, возможностях РЭЦ в содействии получению документов для выпуска российской продукции в обращение на международные рынки, подтверждающих, что продукция соответствует требованиям международных стандартов и внешних рынков – патентов, сертификатов, деклараций соответствия, лицензий и др.

В целом, по мнению Минпромторга, производителям удобрений необходимо до 2024 года увеличить экспортные поставки в стоимостном выражении на 20 млрд. долл. При этом, как отметил представитель ТПП Игорь Коротин, характеризуя товарную номенклатуру современной отечественной химической промышленности, на долю удобрений приходится почти 45% всего объема реализованной за рубеж химической продукции. И эта доля остается максимальной последние пять лет.

Ведущими импортерами российской химической продукции традиционно являются Бразилия, Казахстан, ЕС, Китай и Финляндия.

(Источник: <http://www.uralchem.ru/press/news/>)

Корпорация ВСМПО-АВИСМА приняла участие в выставке «Химия-2018»



Корпорация ВСМПО-АВИСМА приняла участие в выставке «Химия-2018», которая проходила в Москве с 29 октября по 1 ноября.

21-я международная выставка химической промышленности и науки развернула свои павильоны в Экспоцентре на площади более 24 тысяч квадратных

метров. На них продемонстрировали свои достижения более 400 компаний из 23 стран мира, а посетило выставку более 16 тысяч человек из 56 стран.

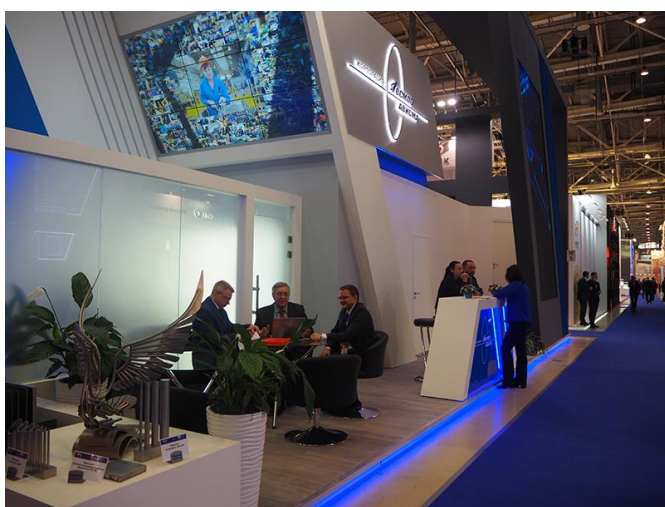
На стенде Корпорации ВСППО-АВИСМА представлен широкий спектр титановой продукции – плоского проката в виде фольги, ленты, листов и плит разной толщины, цельнотянутых и сварных труб, катаных и кованных прутков, фланцев, образцов фитингов, титановых сфер и многого другого. Венчает выставку титановый лебедь – символ высоких достижений салдинских металлургов.

В первые дни выставки сотрудники службы маркетинга ВСППО провели ряд рабочих встреч, в том числе и с представителями Уралкалия, Уралхима, Фосагро.

«Химия» проводится в Москве с 1965 года и зарекомендовала себя как одна из наиболее престижных выставок в своей отрасли. Её тематика охватывает все области химического комплекса, тем самым представляя полную картину современных достижений химической науки, которые применяются в различных отраслях промышленности.

(По сообщению Пресс-службы ОАО «Корпорация «ВСППО-АВИСМА»)

Корпорация ВСППО-АВИСМА открыла свой стенд на Металл-Экспо 2018



Корпорация ВСППО-АВИСМА приняла участие в 24-й Международной промышленной выставке металлопроизводителей, открывшейся в Москве 13 ноября. На ВДНХ, в главном выставочном павильоне № 75 площадью 27 тысяч квадратных метров, свои стенды разместили 550 компаний из 32 стран мира.

Группа маркетингов Корпорации ВСППО-АВИСМА провела на Металл-Экспо более 30 встреч с представителями ведущих отечественных самолёто- и двигателестроительных фирм, партнёрами в аэрокосмической и судостроительной отраслях. В ходе переговоров были согласованы условия взаимодействия по поставкам на ближайшую перспективу и аспекты взаимовыгодного долгосрочного сотрудничества.

На стенде Корпорации ВСППО-АВИСМА была представлена широкая линейка титановых полуфабрикатов (прутки, трубы, листы, плиты) и продукция с высокой добавленной стоимостью (штамповки, лопатки, катушки, кольца, полусферы).

Выставку сопровождала большая деловая программа: проведение конференций, круглых столов, семинаров и презентаций по металлургии. Специалисты ВСППО приняли участие в конференции «Аддитивные цифровые технологии в машиностроении», организованной Межгосударственной ассоциацией «Титан».

(По сообщению Пресс-службы ОАО «Корпорация «ВСППО-АВИСМА»)

«УРАЛХИМ» представил свои продукты на выставке «ЮГАГРО»



АО «ОХК «УРАЛХИМ» принял участие в 25-й международной выставке сельскохозяйственной техники, оборудования и материалов для производства и переработки растениеводческой сельхозпродукции «ЮГАГРО». Мероприятие прошло в Краснодаре с 20 по 23 ноября.

На стенде «УРАЛХИМ» была представлена продукция компании, включая как линейку стандартных гранулированных продуктов, так и водорастворимые удобрения марки SOLAR.

Также впервые за время участия «УРАЛХИМ» в выставке «ЮГАГРО» работала агрономическая служба компании в полном составе. Гости мероприятия имели возможность пообщаться с экспертами-агрономами и получить квалифицированные консультации по всем интересующим вопросам.

В рамках стратегии продаж на внутреннем рынке «УРАЛХИМ» активно развивает дистрибуцию в регионах – в частности, в Краснодарском крае представлены точки продаж, на которых ведется торговля продукцией холдинга.

Стенд компании на выставке посетили потребители из всех регионов России. Было проведено много результативных встреч, а также достигнут ряд важных для компании договоренностей.

(Источник: <http://www.uralchem.ru/press/news/>)

Разработан новый продукт

Производственным отделом совместно с лабораторией ООО «Сода-хлорат» разработан новый продукт - особо чистая кислота соляная ингибированная для нефтегазового комплекса.

Данный продукт разработан для применения в нефтяной и газовой промышленности с целью кислотной обработки скважин и повышения нефтегазоотдачи.

Отличительной особенностью этого продукта является низкое содержание железа.

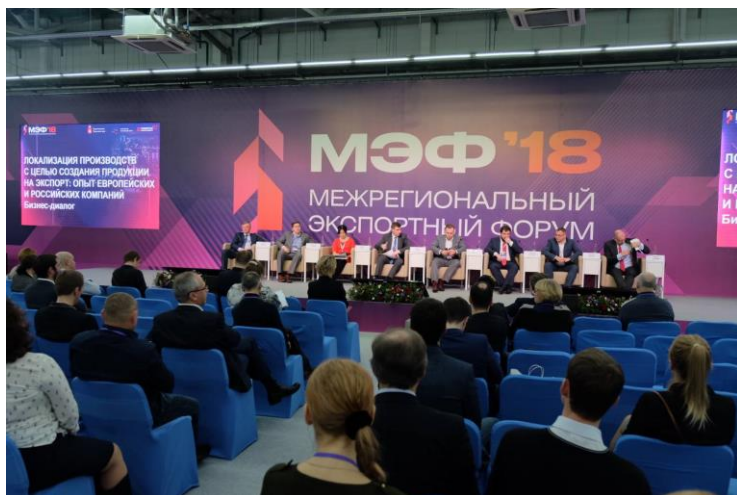


Низкое содержание железа в кислоте позволит существенно уменьшить выпадение осадка в порах пласта, тем самым увеличивая проницаемость призабойной зоны скважины.

Кислота соляная ингибированная НГК будет иметь статус особо чистой, что подтверждено результатами анализов.

(Источник: <http://sodahlorat.ru/information/news/>)

«Метафракс» принял участие в МЭФ-2018



В Перми подвели итоги I Межрегионального экспортного форума. За два дня мероприятия форума посетили порядка 3 тысяч участников и экспертов. Участие в работе пленарных заседаний и дискуссионных площадок МЭФ-2018 приняли топ-менеджеры «Метафракса».

Генеральный директор «Торгового дома «Метафракс» Олег Мамаев принял участие в бизнес-диалоге на тему

«Локализация производств с целью создания продукции на экспорт: опыт европейских и российских компаний». По его словам подобные площадки это полезный инструмент взаимодействия бизнеса и власти: «Государство заинтересовано в развитии экспортного потенциала российских компаний. «Метафракс» имеет колоссальный опыт работы в этой сфере».

В ходе обсуждения Олег Мамаев поделился сложностями, которые есть у российских экспортеров из-за несоответствия налогового законодательства в России и Европе: «Помимо роста экспорта, адаптация российского налогового законодательства к нормам европейского права позволит привлечь импортеров и инвесторов, которые будут охотнее вкладываться в российскую экономику, видя прозрачные правила игры».

Заместитель генерального директора по экономике и финансам «ТД «Метафракс» Олег Гордиенко и советник председателя Совета директоров по PR Мария Коновалова приняли участие во встрече с вице-президентом «Российского экспортного центра» Алексеем Кожевниковым. «Ценно, что форум позволил провести деловые переговоры с федеральными чиновниками на региональной площадке. Считаю, что общение с руководителями государственных структур такого высокого уровня было полезно для каждой из участвующих сторон» - отметил Олег Гордиенко.

Также Олег Гордиенко стал участником пленарного заседания на тему «Экспортный потенциал российских регионов: как выйти на новый уровень?» с участием замруководителей федеральных ведомств Василием Осьмаковым (Минпромторг РФ) и Тимуром Максимовым (Минэк РФ), а также губернатором региона Максимом Решетниковым.

(Источник: <http://www.metafrax.ru/ru/>)

«УРАЛХИМ» провел первую конференцию дистрибьюторов



В гостинице Мариотт Новый Арбат прошла конференция официальных дистрибьюторов АО «ОХК «УРАЛХИМ». В мероприятии приняли участие 45 представителей 31 компании из России, Казахстана, Киргизии, Азербайджана, Грузии и Молдовы.

«УРАЛХИМ» подвел итоги внедрения новой стратегии в 2018 году, а также обозначил планы на 2019 год – в приоритете клиентоориентированность, а также увеличение продаж через дистрибьюторскую сеть.

Глава ООО ТД «УРАЛХИМ» Юрий Воронин отметил, что дистрибьюторы будут играть важную роль в повышении продаж инновационных продуктов компании – водорастворимых минеральных удобрений, а также в продвижении нетрадиционных для внутреннего рынка продуктов: сульфонитрат NS30:7, азотофосфат NP 33:3, известково-аммиачной селитры и нового калийного удобрения РК 5:55

Дирекция по маркетингу презентовала программу поддержки партнеров «УРАЛХИМа» (реклама, печатные материалы и программы обучения) и сервис по агросопровождению продаж (консультации по продуктам и проведение опытов).

После выступления представителей «УРАЛХИМа» прошла сессия обсуждения вопросов как в общем формате, так и в кулуарах мероприятия.

По итогам конференции дистрибьюторы компании «УРАЛХИМ» получили информацию о рынке водорастворимых удобрений в РФ и странах СНГ, его развитии, стратегии «УРАЛХИМа» на этом рынке, о роли и задачах дистрибьютеров, включая планы продаж и систему мотивации, а также программу поддержки для выполнения планов продаж в 2019 году. Эти данные позволят существенно увеличить продажи водорастворимых NPK и специальных продуктов на рынках России, Казахстана, Киргизии, Азербайджана, Грузии и Молдовы.

(Источник: <http://www.uralchem.ru/press/news/>)

ЭКСПРЕСС-ОБЗОР ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИИ **(октябрь – декабрь 2018 года)**

Письмо ФАС России от 24.09.2018 N АК/76732/18 «О внесении изменений в Федеральный закон «О рекламе»

ФАС России напоминает о недопустимости размещения рекламы работ (услуг) по оценке (подтверждению) соответствия лицами, не имеющими аккредитации в национальной системе аккредитации

Отмечается, в частности, что для получения сведений о наличии (отсутствии) аккредитации лица в национальной системе аккредитации антимонопольным органам необходимо руководствоваться реестром аккредитованных лиц, размещенным в сети "Интернет" по адресу http://188.254.71.82/gao_rf_pub/.

При этом для фиксации нарушения законодательства РФ о рекламе антимонопольному органу необходимо установить:

- факт оказания рекламируемых услуг по подтверждению соответствия лицом, не имеющим аккредитации в национальной системе аккредитации (в случае, если получение такой аккредитации предусмотрено законодательством РФ); или

- факт оказания услуг аккредитованными лицами, но без указания наименования аккредитованного юридического лица или фамилии, имени, отчества (при наличии) аккредитованного индивидуального предпринимателя и уникального номера записи об аккредитации в реестре аккредитованных лиц.

Постановление Правительства РФ от 01.10.2018 N 1163 «О переносе выходных дней в 2019 году»

В 2019 году выходные дни 5 и 6 января (суббота и воскресенье) и 23 февраля (суббота), совпадающие с нерабочими праздничными днями, перенесены на 2, 3 и 10 мая соответственно

В связи с этим в 2019 году устанавливаются следующие нерабочие праздничные дни:

- с 30 декабря 2018 года по 8 января 2019 года,
- с 23 по 24 февраля,
- с 8 по 10 марта,
- с 1 по 5 мая,
- с 9 по 12 мая,
- 12 июня,
- со 2 по 4 ноября.

Федеральный закон от 03.10.2018 N 353-ФЗ «О внесении изменения в Трудовой кодекс Российской Федерации»

С 1 января 2019 года работники смогут получить освобождение от работы на 1 день раз в три года для прохождения диспансеризации, а работники предпенсионного возраста - на 2 рабочих дня каждый год

Работники будут освобождаться от работы для прохождения диспансеризации на основании письменного заявления, при этом день (дни) прохождения диспансеризации будут определяться по соглашению между работником и работодателем.

Федеральный закон от 03.10.2018 N 350-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий»

Подписан Федеральный закон об изменениях в порядке назначения и выплаты пенсий

Изменениями, в частности:

- устанавливается пенсионный возраст: для женщин - 60 лет, для мужчин - 65 лет;
- корректируется понятие предпенсионного возраста - в течение 5 лет до наступления возраста, дающего право на страховую пенсию по старости, в том числе назначаемую досрочно;
- предусматривается льготный порядок назначения пенсий (при соблюдении установленных условий) для многодетных женщин. Так, например, женщины, родившие четырех детей и воспитавшие их до достижения ими возраста 8 лет, смогут выйти на пенсию в возрасте 56 лет, трех детей - в возрасте 57 лет, в обоих случаях при наличии страхового стажа не менее 15 лет;
- устанавливается, что лицам, имеющим страховой стаж не менее 42 и 37 лет (соответственно мужчины и женщины), страховая пенсия по старости может назначаться на 24 месяца ранее достижения определенного возраста, но не ранее 60 и 55 лет соответственно).

Также внесены поправки в порядок назначения пенсий и порядок индексации ее размеров.

Устанавливаются стоимость одного пенсионного коэффициента в 2019 - 2024 годах (в 2019 - 87,24 руб.) и размер фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости в 2019 - 2024 годах (с 1 января 2019 года - 5334,19 руб.).

Сокращаются периоды выплаты пособий по безработице (при этом предусматривается одновременное увеличение размеров максимального и минимального размеров пособия).

В общем случае пособие будет выплачиваться в первые три месяца в размере 75 процентов среднемесячного заработка, а в следующие три месяца - в размере 60

процентов такого заработка, но не выше установленной максимальной величины пособия и не ниже минимальной величины (с учетом районных коэффициентов).

Для некоторых категорий безработных (например, кто впервые ищет работу) период выплаты пособия может быть сокращен с шести до трех месяцев.

Вводятся также положения, предусматривающие дополнительные гарантии социальной поддержки для граждан предпенсионного возраста (например, период выплаты пособий для них может составить 12 месяцев, с возможным повышением на 2 недели за каждый год работы, превышающей установленный страховой стаж, максимально - 24 месяца).

Информация ПФР РФ «Что важно знать о новом законе о пенсиях»

ПФР подготовлена памятка об актуальных изменениях в пенсионном законодательстве

3 октября 2018 года был подписан Федеральный закон N 350-ФЗ, которым были внесены изменения в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий. Закон направлен на обеспечение устойчивого роста страховых пенсий и высокого уровня их индексации. Он предусматривает поэтапное повышение возраста, по достижении которого будет назначаться страховая пенсия по старости.

В этой связи ПФР сообщает, в частности, следующее.

Законом закреплен общеустановленный пенсионный возраст на уровне 65 лет для мужчин и 60 лет для женщин (сейчас - 60 и 55 лет соответственно).

Все, кому уже назначена страховая пенсия по старости, будут ее получать.

Все назначенные пенсионные и социальные выплаты в соответствии с уже приобретенными правами и льготами будут выплачиваться.

Повышение пенсионного возраста на первом этапе затронет мужчин 1959 г.р. и женщин 1964 г.р. Однако для этих граждан предусмотрен выход на пенсию на 6 месяцев раньше нового пенсионного возраста.

В 2028 году в возрасте 65 лет выйдут на пенсию мужчины 1963 г.р. и женщины 1968 г.р. в возрасте 60 лет.

Не предусматривается повышение пенсионного возраста для следующих категорий граждан:

- для граждан, работающих на рабочих местах с опасными и вредными условиями труда, в пользу которых работодатель осуществляет уплату страховых взносов по соответствующим тарифам, устанавливаемым по результатам специальной оценки условий труда;

- для лиц, пенсия которым назначается ранее общеустановленного пенсионного возраста по социальным мотивам и состоянию здоровья;

- для граждан, пострадавших в результате радиационных или техногенных катастроф, в том числе вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС;

- для лиц, проработавших в летно-испытательном составе, непосредственно занятым в летных испытаниях (исследованиях) опытной и серийной авиационной, аэрокосмической, воздухоплавательной и парашютно-десантной техники (мужчины и женщины).

Специальный стаж, дающий право на досрочную пенсию, не меняется для граждан, работающих на Крайнем Севере и в приравненных районах. Общеустановленный пенсионный возраст будет поэтапно повышен на 5 лет для мужчин и женщин (до 60 и 55 лет соответственно).

Специальный стаж, дающий право на досрочную пенсию (составляет от 15 до 30 лет), не меняется для педагогических, медицинских и творческих работников. При этом будет постепенно переноситься срок обращения за пенсией.

Предусматривается новое основание для граждан, имеющих большой стаж. Женщины со стажем не менее 37 лет и мужчины со стажем не менее 42 лет смогут выйти на пенсию на два года раньше общеустановленного пенсионного возраста, но не ранее 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин.

Многодетные матери с тремя и четырьмя детьми получают право досрочного выхода на пенсию. Если у женщины трое детей, она сможет выйти на пенсию на три года раньше нового пенсионного возраста с учетом переходных положений. Если у женщины четверо детей - на четыре года раньше нового пенсионного возраста с учетом переходных положений.

Для граждан предпенсионного возраста сохраняется возможность выйти на пенсию раньше установленного пенсионного возраста при отсутствии возможности трудоустройства. Пенсия в таких случаях устанавливается на два года раньше с учетом переходного периода.

Помимо этого, для граждан предпенсионного возраста с 1 января 2019 года увеличивается максимальный размер пособия по безработице с 4900 рублей до 11280 рублей - период такой выплаты устанавливается в один год.

В переходный период по повышению пенсионного возраста сохраняются все федеральные льготы, действующие на 31 декабря 2018 года. Как и прежде, льготами смогут воспользоваться женщины при достижении 55 лет и мужчины с 60 лет.

Для неработающих пенсионеров, живущих на селе, у которых не менее 30 лет стажа в сельском хозяйстве, вводится 25-процентная надбавка к фиксированной выплате страховой пенсии.

С 1 января 2020 года увеличится шаг повышения пенсионного возраста государственным служащим - по году в год. Таким образом, пенсионный возраст для государственных служащих приводится в соответствие с предложением по темпам повышения общеустановленного возраста.

Для работодателей вводится административная и уголовная ответственность за увольнение работников предпенсионного возраста, а также за отказ в приеме на работу по причине их возраста. Помимо этого, за работодателем закрепляется обязанность ежегодно предоставлять работникам предпенсионного возраста 2 дня на бесплатную диспансеризацию с сохранением заработной платы.

Также приводится перечень категорий лиц, которых не затронет повышение возраста выхода на пенсию.

Федеральный закон от 03.10.2018 N 352-ФЗ «О внесении изменения в Уголовный кодекс Российской Федерации»

Необоснованный отказ в приеме на работу или необоснованное увольнение лица, достигшего предпенсионного возраста, повлечет для работодателя наказание в виде штрафа либо обязательных работ

В связи с изменением возраста выхода на пенсию граждан РФ возникает опасность необоснованного отказа в приеме на работу или необоснованного увольнения лиц, достигших предпенсионного возраста.

В этой связи Уголовный кодекс РФ дополнен статьей 144.1, устанавливающей наказание в виде штрафа в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев либо обязательных работ на срок до трехсот шестидесяти часов в случае необоснованного отказа в приеме на работу лица по мотивам достижения им предпенсионного возраста, а равно необоснованного увольнения с работы такого лица по тем же мотивам.

При этом под предпенсионным возрастом понимается возрастной период продолжительностью до пяти лет, предшествующий назначению лицу страховой пенсии по старости в соответствии с пенсионным законодательством РФ.

Информация Роспотребнадзора «О некоторых правовых аспектах защиты прав потребителей, связанных с выбором форм и порядка оплаты при продаже товаров (оказании услуг)»

Роспотребнадзор напоминает об административной ответственности за нарушения, выражающиеся в непредоставлении выбора форм оплаты товаров, работ и услуг и несоблюдении порядка их оплаты

С 1 января 2015 года установлена административная ответственность за неисполнение обязанности по обеспечению возможности оплаты товаров (работ, услуг) путем наличных расчетов или с использованием национальных платежных инструментов в рамках национальной системы платежных карт по выбору потребителя, если в соответствии с федеральным законом обеспечение такой возможности является обязательным, либо нарушение иных установленных законом прав потребителя, связанных с оплатой товаров (работ, услуг). При этом международные платежные карты национальными платежными инструментами не являются.

Указанная обязанность распространяется на всех продавцов (исполнителей), у которых выручка от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный

год превысила сорок миллионов рублей. Продавец освобождается от обязанности обеспечить возможность оплаты товаров с использованием национальных платежных инструментов в торговом объекте, выручка от реализации товаров в котором за предшествующий календарный год составила менее пяти миллионов рублей.

При оплате товаров (работ, услуг) продавцу (исполнителю) запрещено устанавливать в отношении одного вида товаров (работ, услуг) различные цены в зависимости от способа их оплаты посредством наличных расчетов или в рамках применяемых форм безналичных расчетов. Несоблюдение данного правила повлечет наступление административной ответственности за нарушение «иных установленных законом прав потребителя, связанных с оплатой товаров (работ, услуг)».

Информация ФНС России «О случаях, когда сдача нежилых помещений в аренду без регистрации в качестве ИП может быть признана предпринимательской деятельностью»

Верховный Суд РФ подтвердил, что гражданин должен уплачивать НДС, если он занимается предпринимательской деятельностью по сдаче собственных нежилых помещений в аренду без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя

Гражданин, являясь владельцем объектов недвижимости, сдавал их в аренду. По мнению налогового органа, сдавая вышеуказанные помещения в аренду, гражданин занимался предпринимательской деятельностью, вследствие чего ему были доначислены налог на добавленную стоимость, пени и штраф.

Гражданин обратился в суд, поскольку полагал, что как собственник он имел право сдавать нежилые помещения в аренду на основании гражданско-правовых сделок. Это не относится к предпринимательской деятельности, а с полученных доходов он уплатил налог на доходы физических лиц.

Суд первой инстанции поддержал гражданина, указав, что сам по себе факт совершения им возмездных сделок недостаточен для признания его предпринимателем, а сдача в аренду собственного имущества является реализацией его законного права. Однако суд апелляционной инстанции это решение отменил, признав выводы инспекции обоснованными. Истец сдавал принадлежащие ему нежилые помещения юридическому лицу для коммерческой деятельности. Следовательно, гражданин должен был уплачивать налог на добавленную стоимость.

Судебная коллегия по административным делам Верховного Суда РФ согласилась с апелляционной инстанцией. Она указала, что объективным критерием для квалификации деятельности истца как предпринимательской является назначение нежилых помещений, а также вид разрешенного использования земельных участков, на которых они расположены. Судебная коллегия признала выводы инспекции о том, что гражданин занимается предпринимательской деятельностью, обоснованными, так как принадлежащее ему имущество предназначено для использования под торговые помещения и расположено на земельных участках, которые также предназначены для торговой деятельности.

«Обзор правовых позиций, отраженных в судебных актах Конституционного Суда Российской Федерации и Верховного Суда Российской Федерации, принятых в

третьем квартале 2018 года по вопросам налогообложения, а также по вопросам применения норм процессуального права»

ФНС России обобщены правовые позиции КС РФ и ВС РФ, принятые в третьем квартале 2018 года по вопросам налогообложения, а также по вопросам применения норм процессуального права

Сообщается, в частности, следующее:

- в отношении дохода, не связанного с ведением иностранной организацией деятельности в Российской Федерации (совершением операций по продаже товаров (работ, услуг), имущественных прав), налоговая юрисдикция Российской Федерации по общему правилу распространяется на все доходы, экономическим источником возникновения которых является территория государства, в связи с чем такой доход может облагаться в Российской Федерации на основании пункта 1 статьи 309 Налогового кодекса РФ;

- представление документов об исполнении обязанности по уплате налога с дивидендов в полном объеме в иностранном государстве не освобождает налогового агента от обязанности удержания и перечисления налога в соответствии с подпунктом 1 пункта 1 статьи 309 Налогового кодекса РФ;

- исходя из пункта 1 статьи 54 Налогового кодекса РФ, финансово-хозяйственные операции учитываются в целях налогообложения при условии их документального подтверждения, то есть при отсутствии неопределенности в том, имеются ли в действительности соответствующие факты хозяйственной деятельности налогоплательщика;

- пункт 6 статьи 346.25 Налогового кодекса РФ предусматривает возможность для лиц, применявших упрощенную систему налогообложения, при переходе на общий режим налогообложения принять к вычету суммы налога на добавленную стоимость, предъявленные им контрагентами, в случае если эти суммы в соответствии с Налоговым кодексом РФ не были отнесены к расходам, вычитаемым из налоговой базы при применении упрощенной системы налогообложения;

- пропуск срока подачи первичной декларации и последующие действия по представлению дополнительных документов не могут быть признаны основаниями для лишения соответствующей налоговой льготы;

- если амортизируемое имущество, которое получено унитарным предприятием в оперативное управление или хозяйственное ведение, было приобретено (создано) за счет средств целевого бюджетного финансирования, то амортизация по такому имуществу не начисляется;

- если объекты недвижимости не предназначены для использования в личных, семейных или домашних нуждах и в результате деятельности физического лица по сдаче этих помещений в аренду происходит увеличение его экономической выгоды (прибыли), полученные доходы от сделок квалифицируются как прибыль от предпринимательской деятельности;

- документально подтвержденный фактический снос (разрушение) здания свидетельствует о выбытии основного средства (имущества, признаваемого объектом

налогообложения), и, следовательно, об отсутствии оснований для доначисления налога на имущество организаций.

Письмо ФНС России от 03.10.2018 N ЕД-4-20/19309 «Об изменении налоговой ставки НДС с 1 января 2019 года»

Пользователям ККТ необходимо обновить программное обеспечение в целях формирования с 1 января 2019 года кассовых чеков с действующей ставкой НДС 20%

Федеральным законом о контрольно-кассовой технике утверждены обязательные реквизиты кассового чека и бланка строгой отчетности (БСО), к числу которых относится налоговая ставка по НДС.

В настоящее время в связи с повышением основной ставки НДС с 18 до 20 процентов подготовлен проект приказа, которым вносятся изменения в форматы фискальных документов.

Сообщается, что после вступления в силу вышеуказанного приказа, но не ранее 1 января 2019 года, в кассовом чеке (БСО) и кассовом чеке коррекции (БСО коррекции) ставка НДС должна быть указана в размере 20% или 20/120.

Учитывая изложенное, пользователям ККТ рекомендовано заблаговременно установить соответствующие обновления в программном обеспечении своей контрольно-кассовой техники.

«Обзор практики рассмотрения судами дел по спорам о защите прав потребителей, связанным с реализацией товаров и услуг» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 17.10.2018)

Верховным Судом РФ обобщена практика рассмотрения судами дел в области защиты прав потребителей

Субъектами разрешаемых судами споров являются граждане, имеющие намерение заказать или приобрести либо заказывающие, приобретающие или использующие товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, и хозяйствующие субъекты (организации независимо от их организационно-правовой формы, а также индивидуальные предприниматели), выступающие в качестве продавцов, изготовителей, исполнителей или импортеров на потребительском рынке.

В целях формирования единой практики применения законодательства в сфере защиты прав потребителей Верховным Судом РФ выработаны, в частности, следующие правовые позиции:

- в пределах гарантийного срока потребитель вправе по своему выбору обратиться с требованием о возврате товара ненадлежащего качества к изготовителю, продавцу или импортеру, на которых лежит обязанность разъяснить потребителю порядок возврата и приемки такого товара у потребителя;

- к юридически значимым обстоятельствам, подлежащим установлению судом в целях разрешения вопроса об ответственности импортера за нарушение прав потребителя, является установление того, предпринимались ли потребителем действия по возврату товара ненадлежащего качества импортеру для выполнения последним обязанности по проведению экспертизы товара и добровольному удовлетворению требований потребителя. Ответственность импортера в виде уплаты штрафа на основании п. 6 ст. 13 Закона о защите прав потребителей наступает в случае уклонения от добровольного исполнения требований потребителя;

- выявление производственных недостатков в автомобиле в течение 15-дневного срока со дня его передачи покупателю является основанием для расторжения договора купли-продажи независимо от того, устранимы они или нет;

- если существенный недостаток товара выявлен по истечении двух лет со дня его передачи потребителю и к этому моменту истек гарантийный срок, требование о расторжении договора купли-продажи может быть заявлено потребителем только к изготовителю (уполномоченной организации или уполномоченному индивидуальному предпринимателю, импортеру). При этом потребитель обязан доказать, что выявленный недостаток является существенным и что он возник до передачи товара потребителю или по причинам, возникшим до этого момента;

- в случае обнаружения в течение гарантийного срока недостатков проданного потребителю товара доказать наличие оснований для освобождения от ответственности обязан продавец (изготовитель, импортер и т.д.) данного товара;

- сумма неустойки и штрафа, подлежащих уплате покупателю в случае возврата им изготовителю автомобиля ненадлежащего качества, подлежит исчислению с учетом стоимости дополнительного оборудования, установленного на данный автомобиль изготовителем по заказу потребителя;

- в случае непредоставления потребителю необходимой информации по оформлению документов по договору о реализации туристского продукта, повлекшего отказ в выдаче туристической визы, туроператор несет ответственность за оказание услуги ненадлежащего качества;

- в случае досрочного погашения задолженности по кредитному договору потребитель вправе отказаться от предварительно оплаченных, но фактически не оказанных дополнительных банковских услуг.

Письмо Минфина России от 15.10.2018 N 23-01-06/73878 «В дополнение к письму Минфина России от 21.05.2018 N 23-01-06/34205»

Минфин России разъяснил вопросы, касающиеся правомерности принятия к учету платежей, внесенных третьим лицом за плательщика, а также порядка осуществления возврата таких платежей

В письме сообщается, в частности, что возможность исполнения обязательства третьим лицом (иным лицом) закреплена положениями НК РФ, ГК РФ и может предусматриваться другим законодательством.

НК РФ установлена возможность уплаты за налогоплательщика иным лицом налогов, а также сборов, пеней, штрафов, страховых взносов, регулируемых НК РФ (пункты 1, 8, 9 статьи 45 НК РФ).

В распоряжениях о переводе денежных средств предусмотрена возможность указания как реквизитов плательщика, чья обязанность по внесению платежей в бюджетную систему исполняется, так и реквизитов третьего лица, осуществляющего платеж за плательщика налогов, сборов, страховых взносов.

Возврат налогоплательщику (плательщику) излишне уплаченных или излишне взысканных сумм налога, сбора, страховых взносов, пеней и штрафа осуществляется в порядке, установленном НК РФ.

При этом отмечено, что возврат излишне или ошибочно уплаченных сумм платежей, перечисленных в бюджеты бюджетной системы РФ третьими лицами, следует осуществлять в соответствии с пунктом 27 "Порядка учета Федеральным казначейством поступлений в бюджетную систему...", утвержденного приказом Минфина России от 18.12.2013 N 125н.

Письмо ФНС России от 23.10.2018 N СД-4-3/20667@ «О порядке применения налоговой ставки по НДС в переходный период»

В связи с переходом с 1 января 2019 года на применение повышенной ставки НДС, ФНС России подготовлены подробные рекомендации для налогоплательщиков

В частности, разъясняется следующее:

- начиная с 1 января 2019 года применяется налоговая ставка по НДС в размере 20%, независимо от даты и условий заключения договоров на реализацию товаров (работ, услуг), имущественных прав. Внесение изменений в договор в части размера ставки НДС не требуется;

- при получении до 1 января 2019 оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг), имущественных прав, исчисление НДС после этой даты производится по налоговой ставке в размере 18/118 процента;

- если доплата налога в размере 2% осуществляется покупателем с 1 января 2019, то такую доплату не следует рассматривать в качестве дополнительной оплаты стоимости, с которой необходимо исчислять НДС по ставке 20/120. При получении такой доплаты налога продавцу следует выставить корректировочный счет-фактуру на разницу между показателем суммы налога по счету-фактуре, составленному ранее с НДС 18/118, и показателем суммы налога, рассчитанной с учетом размера доплаты налога;

- в случае, если товары (работы, услуги), имущественные права отгружены (переданы) до 1 января 2019, то при изменении их стоимости после этой даты применяется налоговая ставка, действовавшая на дату отгрузки (передачи). В этом случае в графе 7 корректировочного счета-фактуры указывается та налоговая ставка по НДС, которая была указана ранее;

- при возврате с 1 января 2019 товаров продавцу рекомендуется выставить корректировочные счета-фактуры на стоимость возвращенных товаров независимо от

периода отгрузки товаров. При этом, если в графе 7 счета-фактуры, к которому составлен корректировочный счет-фактура, указана налоговая ставка 18 процентов, то в графе 7 корректировочного счета-фактуры также указывается налоговая ставка 18%.

Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16.10.2018 N 164 «О внесении изменений в перечень товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка Евразийского экономического союза и в отношении которых в исключительных случаях могут быть введены временные запреты или количественные ограничения экспорта»

Расширен перечень товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка ЕАЭС и в отношении которых в исключительных случаях могут быть введены временные запреты или количественные ограничения экспорта

В указанный перечень, утвержденный Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 26 июля 2016 г. N 83, включены следующие позиции:

- код ТН ВЭД ЕАЭС 4401 - Древесина топливная в виде бревен, поленьев, ветвей, вязанок хвороста или в аналогичных видах; древесина в виде щепок или стружки; опилки и древесные отходы и скрап, неагломерированные или агломерированные в виде бревен, брикетов, гранул или в аналогичных видах;

- код ТН ВЭД ЕАЭС 4403 - Лесоматериалы необработанные, с удаленной или неудаленной корой или заболонью или грубо окантованные или неокантованные;

- код ТН ВЭД ЕАЭС 4404 - Древесина бондарная; бревна расколотые; сваи, колья и столбы из дерева, заостренные, но не распиленные вдоль; лесоматериалы, грубо обтесанные, но не обточенные, не изогнутые или не обработанные другим способом, используемые для производства тростей, зонтов, ручек для инструментов или аналогичных изделий; щепы и аналогичная древесина;

- код ТН ВЭД ЕАЭС 4406 - Шпалы деревянные для железнодорожных или трамвайных путей;

- код ТН ВЭД ЕАЭС 4407 - Лесоматериалы, полученные распиловкой или расщеплением вдоль, строганием или лущением, не обработанные или обработанные строганием, шлифованием, имеющие или не имеющие торцевые соединения, толщиной более 6 мм.

Федеральный закон от 30.10.2018 N 373-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об инновационных научно-технологических центрах и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Для участников проектов в соответствии с Федеральным законом от 29.07.2017 N 216-ФЗ предусмотрены налоговые преференции

В связи с принятием Федерального закона от 29 июля 2017 г. N 216-ФЗ «Об инновационных научно-технологических центрах и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» вносятся изменения в Налоговый кодекс

РФ, направленные на создание благоприятных условий для ведения исследовательской деятельности, коммерциализации ее результатов и практического применения научных достижений, имеющих прикладное значение.

Организации, получившие статус участника соответствующего проекта, получают освобождение от уплаты ряда налогов (НДС, налога на прибыль, налога на имущество, земельного налога и др.), а также возможность применения пониженных тарифов страховых взносов.

Закон вступает в силу с 1 января 2019 года, за исключением отдельных положений, для которых предусмотрены иные сроки вступления в силу.

Федеральный закон от 30.10.2018 N 386-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования лицензирования деятельности по перевозкам пассажиров и иных лиц автобусами»

Деятельность по перевозкам пассажиров и иных лиц автобусами будет лицензироваться

Закреплен перечень перевозок, в отношении которых лицензирование не осуществляется (в т.ч. в отношении перевозок, выполняемых автобусами пожарной охраны, скорой медицинской помощи, полиции, аварийно-спасательных служб, военной автомобильной инспекции и др.).

Одновременно Федеральным законом исключено представление уведомления о начале осуществления деятельности по предоставлению услуг по перевозкам пассажиров и багажа по заказам автомобильным транспортом (за исключением осуществления таких перевозок по маршрутам регулярных перевозок, а также для обеспечения собственных нужд юрлиц, ИП).

Установлено, что в целях осуществления деятельности по перевозкам пассажиров и иных лиц автобусами юрлицо, ИП обязаны получить лицензию на осуществление указанной деятельности в срок, предусмотренный настоящим Федеральным законом. По истечении данного срока осуществление без лицензии деятельности по перевозкам пассажиров и иных лиц автобусами не допускается.

Кроме того:

- в Федеральном законе «О безопасности дорожного движения» закреплено определение понятия «тахограф»;

- установлено, что при осуществлении государственного надзора в области автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта плановые проверки в отношении видов деятельности, подлежащих лицензированию, не проводятся;

- предусмотрено проведение проверок должностными лицами органа государственного надзора на основании плановых (рейдовых) заданий, не только транспортных средств, но и объектов транспортной инфраструктуры, предназначенных для обслуживания пассажиров (автовокзалов, автостанций, остановочных пунктов);

- закреплено, что в целях осуществления контроля за оснащением транспортных средств тахографами и соблюдением водителями норм времени управления транспортным средством и отдыха, а также режима труда и отдыха должностные лица органов государственного надзора имеют право доступа к тахографу, установленному на транспортном средстве.

Федеральный закон вступает в силу со дня его официального опубликования, за исключением положений, для которых установлены иные сроки вступления их в силу.

Письмо ФНС России от 01.11.2018 N БС-4-21/21319@ «О приказе ФНС России от 04.10.2018 N ММВ-7-21/575@ «О внесении изменений в приложения к приказу Федеральной налоговой службы от 31.03.2017 N ММВ-7-21/271@»

Декларация по налогу на имущество организаций: что нового?

Новые формы налоговой декларации и расчета по налогу на имущество организаций утверждены Приказом ФНС России от 04.10.2018 N ММВ-7-21/575@.

Применяются новые формы начиная с отчетности за первый квартал 2019 года.

ФНС России сообщила о том, что изменилось в формах отчетности, а также указала основания для внесения соответствующих изменений. Это, в частности:

- исключение из состава объектов налогообложения движимого имущества;
- изменение порядка представления форм налоговой отчетности, касающееся, в том числе, отмены представления отчетности по местонахождению обособленных подразделений организации, имеющих отдельный баланс;
- возможность исчисления налога с применением коэффициентов для случаев изменения в течение налогового периода кадастровой стоимости объекта налогообложения, а также при возникновении (прекращении) у налогоплательщика в течение налогового периода права собственности (права хозяйственного ведения) на указанный объект.

Информация ФНС России «О сервисе по поиску типового устава для ООО»

ФНС России информирует о разработке специального сервиса по поиску типового устава для ООО

В нем будут размещены 36 типовых уставов, которые утверждены приказом Минэкономразвития России от 1 августа 2018 года N 411.

Типовой устав ООО не требуется представлять в налоговый орган. Сервис поможет налогоплательщикам быстро подобрать тот устав, который подходит именно им.

Типовые уставы будут отличаться друг от друга сочетанием следующих условий:

- возможность выхода участника из ООО;

- необходимость получения согласия участников ООО на отчуждение доли третьим лицам;
- наличие преимущественного права покупки доли;
- возможность отчуждения доли участнику ООО без согласия других участников;
- возможность перехода доли к наследникам и правопреемникам участника ООО без согласия других участников;
- порядок образования единоличного исполнительного органа ООО: таким органом является один директор или каждый участник ООО самостоятельный директор, или все участники совместно действующие директора;
- способ подтверждения принятия общим собранием ООО решения и состава участников ООО, присутствующих при его принятии: нотариальное заверение или подписание протокола всеми участвующими в общем собрании участниками.

На основании типового устава могут действовать как вновь созданные, так и уже действующие ООО.

Информация ФНС России «О формах отчетности по налогу на имущество организаций»

В новых формах отчетности по налогу на имущество организаций учтены изменения в порядке налогообложения имущества

С отчетности за первый квартал 2019 года необходимо представлять расчеты по налогу на имущество организаций по новой форме.

Утверждение новых форм налоговой декларации и расчета по авансовым платежам обусловлено изменениями, предусмотренными Федеральными законами от 03.08.2018 N 302-ФЗ и N 334-ФЗ, в том числе:

- движимое имущество не облагается налогом;
- обособленным подразделениям российской организации, имеющим отдельный баланс, не нужно представлять декларацию по месту своего нахождения.

Сообщается также, что формы отчетов дополнены полем «Адрес объекта недвижимого имущества, расположенного на территории Российской Федерации», которое заполняется для объектов, облагаемых по среднегодовой стоимости, если у них отсутствуют кадастровый и условный номера, но есть адрес, присвоенный с указанием муниципального деления.

Федеральный закон от 28.11.2018 N 446-ФЗ «О внесении изменений в статью 5 Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» и Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»

Подписан Федеральный закон об ограничении возврата не проданных в определенный срок продовольственных товаров

Установлено, что хозяйствующим субъектам, осуществляющим торговую деятельность по продаже продовольственных товаров посредством организации торговой сети, и хозяйствующим субъектам, осуществляющим поставки продовольственных товаров в торговые сети, запрещается, в числе прочего, возмещение расходов, связанных с утилизацией или уничтожением непроданных продовольственных товаров.

Указанным хозяйствующим субъектам также запрещается навязывать контрагенту условия о возврате поставщику продовольственных товаров, таких товаров, срок годности на которые установлен свыше тридцати дней, за исключением случаев, если возврат таких товаров допускается или предусмотрен законодательством РФ.

Кроме того, они не должны будут заключать между собой договор, содержащий условие о возврате хозяйствующему субъекту, осуществившему поставки продовольственных товаров, таких товаров, на которые срок годности установлен до тридцати дней включительно, либо о замене таких товаров на такие же товары, либо о возмещении их стоимости, за исключением случаев, если иное допускается или предусмотрено законодательством РФ.

Предусматривается, что условия заключенных договоров поставки продовольственных товаров и иных договоров, регулируемых Федеральным законом от 28 декабря 2009 года N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», должны быть приведены в соответствие с внесенными изменениями в течение ста восьмидесяти дней со дня вступления в силу настоящего Федерального закона.

Письмо Минтруда России от 23.10.2018 N 14-1/ООГ-8459

Невыдача работнику расчетных листов с информацией о составных частях заработной платы является нарушением ТК РФ

Об этом сообщается в письме Минтруда России по вопросу обязанности работодателя выдавать расчетные листки при перечислении заработной платы на банковские карты.

Обязанность извещать работника в письменной форме о составных частях заработной платы и размерах начисленных работнику сумм установлена статьей 136 ТК РФ.

Минтруд России отметил при этом, что Трудовой кодекс РФ не содержит каких-либо исключений для случаев перечисления заработной платы на банковские карты.

Указано также, что данная обязанность работодателя установлена законодательством, в связи с чем не может быть отменена ни по соглашению сторон, ни на основании коллективного договора.

Письмо ФНС России от 18.10.2018 N БС-4-21/20327@ «О судебных спорах о квалификации объектов в качестве недвижимых вещей»

ФНС России приведена судебная практика по вопросам, касающимся квалификации объектов имущества в качестве движимых или недвижимых вещей

Актуальность данных вопросов обусловлена исключением движимого имущества из числа объектов налогообложения.

Как правило, затруднения вызывают объекты имущества, права на которые не зарегистрированы в ЕГРН и которые по своему наименованию не могут быть однозначно отнесены к недвижимым вещам.

Так, в частности, согласно выводам судебных органов к недвижимым вещам относятся объекты типа: «технологические трубопроводы», «газоходы», «самоподъемная плавучая буровая установка», «палубные краны», «трансформаторная подстанция с установкой новой модульной КТП».

Информация ФНС России от 09.11.2018 «Теперь можно подписаться на рассылку об изменениях в статусе юрлица или ИП»

Получать данные о статусе юрлица или ИП можно, подписавшись на рассылку ФНС России

Теперь любой желающий может получать данные об интересующей организации или индивидуальном предпринимателе в виде сообщений на электронную почту.

Для этого необходимо:

- пройти регистрацию на сайте ФНС России по адресу: <https://service.nalog.ru/regmon/>, где запущен новый сервис;

- разместить запрос в сервисе и указать свою электронную почту.

Новый сервис позволит проявить должную осмотрительность при выборе контрагентов.

Приказ Минприроды России от 29.06.2018 N 303 «Об утверждении требований к содержанию документов, прилагающихся к заявлению о проведении открытого конкурса на право заключения договора аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, для заготовки древесины, порядка и способов подачи указанного заявления и прилагающихся к нему документов, а также требований к формату такого заявления в случае подачи в форме электронного документа»

Установлены требования к содержанию документов, прилагаемых к заявлению о проведении открытого конкурса на право заключения договора аренды лесного участка для заготовки древесины

Приказом реализованы положения Федерального закона от 29.12.2017 N 471-ФЗ «О внесении изменений в Лесной кодекс Российской Федерации в части совершенствования порядка использования лесов с предоставлением и без предоставления лесных участков».

С заявлением о проведении конкурса вправе обратиться юрлицо, ИП, владеющие на праве собственности или на ином законном основании объектами лесоперерабатывающей инфраструктуры, предназначенными для производства изделий из древесины и иной продукции переработки древесины, виды которой определяются Правительством РФ в соответствии с Общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности, ТН ВЭД ЕАЭС.

Заявление подается в орган государственной власти или орган местного самоуправления, осуществляющий распоряжение лесными участками, на бумажном носителе или в форме электронного документа, подписанного простой электронной подписью.

В заявлении указываются в числе прочего дополнительная потребность в древесине, в т.ч. по породам и сортаментам, исходя из загрузки имеющихся производственных мощностей, местоположение и площадь лесного участка. К заявлению прилагается перечень необходимых документов.

Заявитель также вправе самостоятельно представить отдельные сведения (например, о наличии заявителя в ЕГРЮЛ или ЕГРИП). В случае отсутствия таких сведений уполномоченный орган запрашивает их путем межведомственного электронного взаимодействия.

Установлены также требования к содержанию документов, прилагаемых к заявлению, а также к формату заявления при подаче его в электронной форме.

Постановление Правительства РФ от 24.11.2018 N 1413 «Об утверждении Правил предоставления и распределения иных межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и (или) модернизацию объектов агропромышленного комплекса»

Сельхозпроизводители и российские организации, осуществляющие создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса, смогут получить компенсации на возмещение части затрат на данные цели

Соответствующие федеральные трансферты региональным бюджетам предоставляются для обеспечения расходных обязательств субъектов РФ на возмещение части прямых понесенных затрат сельхозпроизводителей на создание или модернизацию хранилищ, тепличных комплексов для производства овощей в защищенном грунте, животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм), селекционно-семеноводческих центров в растениеводстве, селекционно-питомниководческих центров в виноградарстве, селекционно-генетических центров в птицеводстве, овцеводческих комплексов (ферм) мясного направления, мощностей по производству сухих молочных продуктов для детского питания и компонентов для них, льно-, пенькоперерабатывающих предприятий.

Порядок отбора соответствующих инвестиционных проектов, а также требования к указанным объектам устанавливаются Минсельхозом России.

Трансферты предоставляются на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и (или) модернизацию объектов, если они начаты не ранее чем за 3 года до

начала предоставления трансфертов и объекты введены в эксплуатацию не позднее дня предоставления субъектом РФ заявки на участие в отборе на соответствующий финансовый год и отобраны Минсельхозом России.

Доля средств из регионального бюджета, предоставляемых получателям за счет трансфертов, в общем размере прямых понесенных затрат составляет от 10 до 25 процентов фактической стоимости объекта, но не выше предельной стоимости объекта.

Постановление Правительства РФ от 26.11.2018 N 1417 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий издательствам и издающим организациям на реализацию социально значимых проектов, государственную поддержку неперiodических изданий в рамках реализации государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)»

Издательства смогут получить субсидии на реализацию социально значимых проектов

Правительством РФ утверждены правила предоставления федеральных субсидий издательствам и издающим организациям на реализацию социально значимых проектов, государственную поддержку неперiodических изданий в рамках госпрограммы «Информационное общество (2011 - 2020 годы)».

Субсидии предоставляются на финансовое обеспечение расходов по оплате бумаги, переплетных материалов и полиграфических услуг.

Получателями субсидий являются организации (кроме государственных (муниципальных) учреждений), прошедшие отбор экспертной комиссии при Роспечати, являющейся общественным совещательным органом, в состав которого входят представители российской культуры, науки, образования, специалисты заинтересованных органов власти и работники федеральных библиотек.

Решения принимаются на заседании экспертной комиссии на основе коллегиального обсуждения открытым голосованием простым большинством голосов присутствующих на заседании членов экспертной комиссии (50 процентов плюс один голос). Заседание экспертной комиссии считается правомочным, если на нем присутствуют более половины членов экспертной комиссии.

Субсидия предоставляется организации при условии соответствия следующим критериям:

- деятельность организации связана с выпуском книг, ориентированных на воспитание и образование подрастающего поколения, на повышение уровня образования, культурной и профессиональной компетентности, на формирование общекультурного потенциала страны;

- организация осуществляет издательскую деятельность не менее одного года;

- организация имеет право на использование произведения;

- организация осуществляет печать произведений на отечественной полиграфической базе на территории РФ;

- организация исполнила обязательства по соглашению о предоставлении этой организации из федерального бюджета субсидии, заключенному в предыдущем году.

Перечень получателей субсидий, прошедших отбор, и размер субсидий утверждаются руководителем Роспечати или его заместителем в соответствии с распределением обязанностей.

Постановление распространяется на правоотношения, возникшие с 01.01.2018 г.

Информация ФТС России «О кодах бюджетной классификации доходов, применяемых для уплаты таможенных и иных платежей с 1 января 2019 года»

ФТС России напоминает, что с 1 января 2019 года изменяются коды бюджетной классификации, предназначенные для уплаты таможенных пошлин, таможенных сборов, авансовых денежных средств и денежных залогов

В этой связи приводятся новые КБК, соответствующие кодам, действующим до 1 января 2019 года, а также перечень КБК, рекомендуемых для использования участниками внешнеэкономической деятельности при уплате таможенных и иных платежей в доход федерального бюджета.

Участникам внешнеэкономической деятельности следует иметь в виду, что новые КБК будут применяться в бюджетной классификации доходов Российской Федерации строго начиная с 1 января 2019 года. В случае указания новых КБК в платежных поручениях, предъявляемых в кредитные организации до указанной даты, денежные средства будут учитываться Межрегиональным операционным управлением Федерального казначейства, как невыясненные поступления, что потребует в последующем их уточнения на правильный КБК.

Приказ Минфина России от 20.11.2018 N 236н «О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19 ноября 2002 г. N 114н»

В ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» внесены изменения

Уточняется понятие «временных разниц», а также конкретизируются случаи, приводящие к образованию временных разниц.

Термин «постоянное налоговое обязательство (актив)» заменяется на «постоянный налоговый расход (доход)».

Устанавливается порядок определения расхода (дохода) по налогу на прибыль (практический пример определения расхода (дохода) по налогу на прибыль и связанных с ним показателей приведен в приложении к приказу).

В новой редакции приведено понятие «текущий налог на прибыль» - это налог на прибыль для целей налогообложения, определяемый в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах.

Вводятся также положения для консолидированных групп налогоплательщиков (КГН). Так, например, проектом установлено, что временные и постоянные разницы определяются участником КГН исходя из его налоговой базы, включаемой в консолидированную налоговую базу КГН в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах.

Изменения подлежат применению начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2020 год. Предусматривается право организации принять решение о применении изменений ранее указанного срока. Такое решение необходимо будет раскрыть в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

Федеральный закон от 27.12.2018 N 512-ФЗ «О внесении изменений в статьи 41 и 94 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

Установлены единые требования к оформлению результатов экспертиз в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд

Результаты экспертизы, проводимой экспертом или экспертной организацией в случаях, предусмотренных Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд», оформляются в виде заключения, которое подписывается экспертом или уполномоченным представителем экспертной организации и должно быть объективным, обоснованным и соответствовать законодательству РФ.

За предоставление недостоверных результатов экспертизы, экспертного заключения или заведомо ложного экспертного заключения, за невыполнение экспертом, экспертной организацией требований об уведомлении в письменной форме заказчика и поставщика (подрядчика, исполнителя) о недопустимости своего участия в проведении экспертизы эксперт, экспертная организация, уполномоченный представитель экспертной организации, должностные лица несут ответственность в соответствии с законодательством РФ.

Федеральный закон от 27.12.2018 N 572-ФЗ «О внесении изменений в статью 17.1 Федерального закона «О защите конкуренции»

Установлен единый порядок перезаключения договоров аренды государственного или муниципального имущества на новый срок

Определено, что по истечении срока договора аренды государственного или муниципального имущества, заключенного по результатам проведения торгов или без их проведения (за исключением отдельных случаев), заключение такого договора на новый срок с арендатором, надлежащим образом исполнившим свои обязанности, осуществляется без проведения конкурса, аукциона, если иное не установлено договором и срок действия договора не ограничен законодательством при соблюдении определенных условий. Это положение распространяется также на случаи заключения на новый срок

договоров аренды государственного или муниципального имущества, заключенных до 2 июля 2008 года.

Кроме того, предусмотрено, что при заключении без проведения конкурсов или аукционов и исполнении договоров аренды в отношении государственного или муниципального имущества государственных или муниципальных образовательных организаций, являющихся бюджетными учреждениями, автономными учреждениями, бюджетных и автономных научных учреждений, договоров аренды, безвозмездного пользования в отношении государственного или муниципального имущества государственных или муниципальных организаций, осуществляющих образовательную деятельность, их цена может быть увеличена по соглашению сторон в порядке, установленном договором.

Постановление Правительства РФ от 14.12.2018 N 1536 «О внесении изменений в Положение о федеральном государственном надзоре в области защиты прав потребителей»

С 1 января 2019 года владельцы Интернет-агрегаторов подлежат федеральному государственному надзору в области защиты прав потребителей

Такой надзор включает в себя:

- организацию и проведение проверок соблюдения владельцами агрегаторов требований, установленных международными договорами, законом о защите прав потребителей и другими федеральными законами и нормативными правовыми актами, регулирующими отношения в области защиты прав потребителей, а также предписаний должностных лиц надзорного органа;

- систематическое наблюдение за исполнением ими обязательных требований, анализ и прогнозирование состояния исполнения обязательных требований при осуществлении ими своей деятельности.

Должностные лица органа надзора имеют право в том числе:

- запрашивать и получать у них информацию и документы по вопросам защиты прав потребителей;

- беспрепятственно по предъявлении служебного удостоверения и копии приказа о назначении проверки посещать территорию, здания, используемые ими при осуществлении своей деятельности, в целях проведения мероприятий по контролю;

- выдавать им предписания о прекращении нарушений прав потребителей, об устранении выявленных нарушений, о проведении мероприятий по обеспечению предотвращения вреда жизни, здоровью и имуществу потребителей, окружающей среде;

- обращаться в суд с заявлениями в защиту прав потребителей, законных интересов неопределенного круга потребителей, а также с заявлениями о ликвидации агрегатора за неоднократное (2 и более раза в течение 1 календарного года) или грубое (повлекшее смерть или массовые заболевания, отравления людей) нарушение прав потребителей.

(Источник: <http://www.consultant.ru/law/review/fed/>)

ПРАВО: ВОПРОС – ОТВЕТ



С 01.01.2019 основная ставка НДС повышена с 18% до 20% (Федеральный закон от 03.08.2018 N 303-ФЗ). В случае если товар будет отгружен в 2018 году, а оплата за него будет произведена в 2019 году, то какую ставку НДС необходимо указывать в кассовом чеке?

Вывод:

Если в 2019 году получена оплата и товар отгружен при расчетах наличными (либо электронными средствами платежа), в кассовом чеке должна быть указана ставка НДС 20% и соответствующая ей сумма НДС.

В то же время, если за товар, отгруженный в 2018 году, покупатель рассчитывается в 2019 году, в кассовом чеке следует указать ставку НДС 18% и соответствующую ей сумму НДС.

Обоснование вывода:

При приеме денежных средств с использованием наличных и (или) электронных средств платежа за товары пользователь (организация или индивидуальный предприниматель) обязан применить контрольно-кассовую технику (далее - ККТ) и выдать кассовый чек покупателю (клиенту) (ст. 1.1, п.п. 1, 2 ст. 1.2 Федерального закона от 22.05.2003 N 54-ФЗ, далее - Закон N 54-ФЗ).

Пунктом 1 ст. 4.7 Закона N 54-ФЗ определены обязательные реквизиты, которые должен содержать кассовый чек (за исключением случаев, установленных Законом N 54-ФЗ). К таким реквизитам относятся, в частности, наименование товаров, работ, услуг (если объем и список услуг возможно определить в момент оплаты), платежа, выплаты, их количество, цена (в валюте Российской Федерации) за единицу с учетом скидок и наценок, стоимость с учетом скидок и наценок, с указанием ставки налога на добавленную стоимость, сумма расчета с отдельным указанием ставок и сумм налога на добавленную стоимость по этим ставкам (за исключением случаев осуществления расчетов пользователями, не являющимися налогоплательщиками НДС или освобожденными от исполнения обязанностей налогоплательщика НДС, а также осуществления расчетов за товары, работы, услуги, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения) НДС).

Таким образом, в кассовом чеке указывается полная сумма расчета с учетом НДС (см. письмо Минфина России от 05.06.2018 N 03-11-11/38290).

С 1 января 2019 года основная ставка НДС повышена с 18% до 20% (Федеральный закон от 03.08.2018 N 303-ФЗ). Соответственно, независимо от того, какая ставка указана в договоре, при отгрузке товаров, а также при получении предоплаты в 2019 году продавец обязан исчислять НДС и уплачивать его в бюджет с учетом ставки 20% (п. 1 ст. 154, п.п. 3, 4 ст. 164, п. 1 ст. 167, п.п. 1, 2 ст. 168 НК РФ).

Следовательно, если в 2019 году получена оплата и товар отгружен при расчетах наличными (либо электронными средствами платежа), в кассовом чеке должна быть указана ставка НДС 20% и соответствующая ей сумма НДС.

В отношении применения НДС в переходном периоде 2003-2004 гг. налоговые органы поясняли следующее. При отгрузке товаров (выполнении работ, оказании услуг) независимо от поступления оплаты за указанные товары (работы, услуги) счета-фактуры выставляются покупателям (заказчикам) с указанием соответствующей налоговой ставки, действующей на дату отгрузки (письма УМНС по г. Москве от 05.02.2004 N 24-11/7115, от 19.02.2004 N 24-11/10466, МНС России от 17.12.2003 N ОС-6-03/1316@ «Об особенностях исчисления и уплаты НДС в переходный период в связи с введением налоговой ставки 18 процентов», МНС России от 19.03.2004 N 03-1-08/729/15, Вопрос: Предприятие просит разъяснить особенности исчисления НДС в переходный период в связи с введением ставки 18 процентов (ответ Управления МНС РФ по ЧР, январь 2004 г.)).

Если за товар, отгруженный в 2018 году, покупатель рассчитывается в 2019 году, то исходя из того, что покупатель должен оплатить товар с учетом ставки НДС 18% (п.п. 1, 2 ст. 168 НК РФ), которая применялась на дату отгрузки, в кассовом чеке следует указать ставку НДС 18% и соответствующую ей сумму НДС. При этом предметы расчета, облагаемые разными ставками НДС, должны указываться отдельно в чеке.

Проектом Приказа ФНС России «О внесении изменений в приложение N 2 к приказу ФНС России от 09.04.2017 N ММВ-7-20/229@» (подготовлен ФНС России 10.08.2018) предполагается внести изменения, в частности, в приложение N 2 к приказу ФНС России от 21.03.2017 N ММВ-7-20/229@. Изменения касаются в том числе и указания при расчетах ставки НДС.

Кадастровая стоимость объекта недвижимости (здание конторы) на 01.01.2018 составила 12 000 000 руб. Объект недвижимости используется для обеспечения деятельности предприятия - сельхозпроизводителя, в нем осуществляются руководящие, организационные процессы, ведение учета и контроля над деятельностью по производству сельскохозяйственной продукции. Данный объект на протяжении всего рассматриваемого налогового периода использовался строго по назначению - для управленческих, общехозяйственных целей сельхозтоваропроизводителей. Налоговый орган предлагает включить данный объект в расчет налога на имущество. Правомерно ли требование налогового органа?

Вывод:

В данном случае производитель сельхозпродукции вправе претендовать на освобождение от обязанности по уплате налога на имущество в отношении рассматриваемого объекта недвижимости.

Обоснование вывода:

Согласно п. 1 ст. 374 НК РФ объектами налогообложения по налогу на имущество (далее - Налог) для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве

объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено ст.ст. 378, 378.1 и 378.2 НК РФ.

В то же время п. 3 ст. 346.1 НК РФ (в редакции, действующей с 1 января 2018 года) установлено, что организации, являющиеся налогоплательщиками единого сельскохозяйственного налога (далее - ЕСХН), освобождаются от обязанности по уплате Налога в части имущества, используемого:

- при производстве сельскохозяйственной продукции;
- первичной и последующей (промышленной) переработке и реализации этой продукции;
- при оказании услуг сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Четких критериев отнесения имущества налогоплательщиков ЕСХН к освобождаемому от обложения Налогом (то есть к используемому по направлениям, поименованным в п. 3 ст. 346.1 НК РФ) главой 26.1 НК РФ не установлено. В частности, закон не определяет в качестве демаркационного признака для этого назначение имущества, определенное, например, в кадастровой и прочей документации, - важны фактические направления его использования.

В письме от 08.05.2018 N БС-4-21/8726 ФНС России, обращаясь в Минфин России за разъяснениями в отношении применения положений п. 3 ст. 346.1 НК РФ, выразила собственную позицию. По мнению налогового ведомства, к имуществу, освобождаемому от обложения Налогом на основании п. 3 ст. 346.1 НК РФ, может относиться имущество, находящееся на балансе организации - налогоплательщика ЕСХН, используемое для обеспечения деятельности сельхозпроизводителя, включая административное (офисное) здание, в котором осуществляются руководящие, организационные процессы, ведение учета и контроль над деятельностью по производству сельскохозяйственной продукции. Здесь же ФНС России отмечает, что приведенная позиция совпадает с разъяснениями, представленными в письме Минфина России от 09.04.2018 N 03-05-05-01/23083.

В свою очередь, Минфин России в письме от 09.07.2018 N 03-05-04-01/47487 (направлено для сведения и руководства в работе письмом ФНС России от 10.07.2018 N БС-4-21/13205@) разъяснил следующее:

- в отношении имущества, не используемого непосредственно для производства сельскохозяйственной продукции, первичной и последующей (промышленной) переработки и реализации этой продукции, а также при оказании услуг, налоговая льгота по Налогу, предусмотренная п. 3 ст. 346.1 НК РФ, не применяется, в том числе в отношении административного здания, офисного помещения, гостиницы, общежития, объектов жилого фонда, столовой, иных объектов, непосредственно не участвующих при производстве, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции, а также имущества, переданного в пользование по договорам аренды, фрахтования на условиях бербоут-чартера или тайм чартера;

- если организация отвечает критериям, установленным ст. 346.2 НК РФ, в связи с чем признается сельскохозяйственным товаропроизводителем, перешедшим на уплату ЕСХН, то Налог в отношении находящегося на балансе такой организации имущества не уплачивается, если имущество использовалось данной организацией в течение налогового

периода по целевому назначению или одновременно использовалось в целях, отличных от указанной предпринимательской деятельности.

В рассматриваемой ситуации здание конторы (офиса) используется непосредственно для целей, поименованных в п. 3 ст. 346.1 НК РФ.

Учитывая, нормы главы 26.1 НК РФ и разъяснения Минфина (письмо от 09.04.2018 N 03-05-05-01/23083), следует считать, что производитель сельхозпродукции вправе претендовать на освобождение от обязанности по уплате Налога в отношении рассматриваемого здания. При этом, все неустранимые сомнения, противоречия и неясности п. 3 ст. 346.1 НК РФ, в силу п. 7 ст. 3 НК РФ, должны толковаться в пользу налогоплательщика.

ООО, находящееся на общей системе налогообложения, перечисляет денежные средства в подотчет сотрудникам на зарплатные карты (возможность выдачи на зарплатные карты сумм в подотчет прописана в учетной политике организации, заявления от сотрудников на перечисление каждой суммы в подотчет на зарплатную карту имеются). Существуют ли риски перечисления подотчетных сумм на зарплатные карты для организации и сотрудника как физического лица?

Вывод:

Если сотрудник после совершения операций в интересах организации отчитается об израсходованных средствах, а также вернет остаток неизрасходованных сумм (при наличии), то нет никаких налоговых рисков как для организации, так и для физического лица (сотрудника).

Обоснование вывода:

Ограничения операций, совершаемых физическими лицами с использованием банковских карт (в том числе «зарплатных»), могут быть связаны только с наличием ограничений, предусмотренных законодательством РФ (п. 2.3 Положения Банка России от 24.12.2004 N 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт», см. также письма Банка России от 23.07.2009 N 29-1-1-7/4625, от 24.12.2008 N 14-27/513).

При этом трудовым законодательством перечисление подотчетных сумм на личные (в том числе «зарплатные») карты работников не запрещено.

Указание Банка России от 11.03.2014 N 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» не регулирует вопросы проведения безналичных расчетов, в том числе операций по безналичному перечислению денежных средств на банковские счета физических лиц, открытых для совершения операций с банковскими картами. Поэтому тот факт, что в нем регламентирована только выдача под отчет наличных денежных средств, не означает запрета на проведение таких операций в безналичном порядке с использованием банковских карт сотрудников.

Порядок осуществления безналичных расчетов регулируется Положением Банка России от 19.06.2012 N 383-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации», которым не установлен запрет (ограничение) на совершение рассматриваемых операций.

Отсюда можно прийти к выводу, что организация вправе перечислять подотчетные суммы (на хозяйственные или командировочные расходы) в безналичном порядке на банковские карточки сотрудников, предусмотрев такой способ выдачи подотчетных сумм в локальном нормативном акте и в учетной политике (см. также письмо Минфина России от 21.07.2017 N 09-01-07/46781, письмо Минфина России и Федерального казначейства от 10.09.2013 NN 02-03-10/37209, 42-7.4-05/5.2-554).

В письме Минфина России от 25.08.2014 N 03-11-11/42288 еще раз подчеркивается, что Министерство финансов РФ и Федеральное казначейство в целях минимизации наличного денежного обращения, а также принимая во внимание нецелесообразность выдачи карт организации каждому сотруднику, направляемому в командировку, и специфику осуществления расходов, связанных с компенсацией сотрудникам документально подтвержденных расходов, считают возможным перечисление средств на банковские счета физических лиц - сотрудников организаций в целях осуществления ими с использованием карт физических лиц, выданных в рамках «зарплатных» проектов, оплаты командировочных расходов и компенсации сотрудникам документально подтвержденных расходов.

Если физическое лицо (сотрудник) после совершения операций в интересах юридического лица (организации) отчитается об израсходованных средствах (приложив к отчету оправдательные документы), а также вернет остаток неизрасходованных сумм (при наличии), то нет видимых налоговых рисков как для физического лица (сотрудника), так и для организации, перечисляющей подотчетные суммы на «зарплатные» карты сотрудников.

ФНС России разъяснила, в каких случаях налоговики имеют право запросить информацию о поступлениях на карту налогоплательщика. Так, запросить информацию о счетах, вкладах и электронных кошельках налогоплательщика налоговые органы могут только при проведении проверки в отношении этого лица. При этом такие сведения налоговые органы могут запросить при согласии руководителя УФНС России по субъекту РФ или руководства ФНС России (информация ФНС России от 20.06.2018).

Покупатель просит отгружать товар в течение месяца по всем офисам по товарным накладным, а счет-фактуру просит выставлять одну последним днем месяца на весь товар, поставленный за месяц. Это будет прописано в договоре. Речь идет о поставках канцтоваров, ежедневная отгрузка которых не планируется. Согласно статье 168 НК РФ организация должна выставить счет-фактуру в течение пяти дней. Можно ли заключить такой договор? Какие могут быть последствия для поставщика со стороны ИФНС?

Вывод:

При постоянных многократных поставках продукции в адрес одного покупателя допускается выставление одного счета-фактуры по товарам, отгруженным в течение месяца.

Однако, учитывая, что в схожих обстоятельствах уполномоченными органами высказывались разные позиции, нельзя исключить претензии проверяющих.

Обоснование вывода:

Юридические лица свободны в заключении договора. Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами (п.п. 1, 2 ст. 421 НК РФ).

Сроки выставления и порядок составления счетов-фактур регулируются соответствующими положениями главы 21 НК РФ и постановления Правительства РФ от 26.12.2011 N 1137.

Согласно п. 3 ст. 168 НК РФ при реализации товаров (работ, услуг), передаче имущественных прав, а также при получении сумм оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав выставляются соответствующие счета-фактуры не позднее пяти календарных дней, считая со дня отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг), со дня передачи имущественных прав или со дня получения сумм оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав.

Иных сроков выставления счетов-фактур НК РФ не предусматривает.

В то же время в ситуациях, когда речь идет о ежедневных многократных отгрузках, например, нефти, газа, хлебобулочных изделий, скоропортящихся продуктов питания, уполномоченные органы в ряде случаев допускают выставление счетов-фактур покупателям один раз в месяц, не позднее 5-го числа месяца, следующего за истекшим месяцем (письмо Минфина России от 13.09.2018 N 03-07-11/65642, письмо МНС России от 21.05.2001 N ВГ-6-03/404).

Однако данное мнение чиновников не единственное.

Так, в письме Минфина России от 11.09.2008 N 03-07-09/28 была высказана позиция, что при ежедневной многократной отгрузке продуктов питания в адрес одного покупателя выставление счетов-фактур покупателю возможно производить один раз в день не позднее пяти дней считая со дня отгрузки этих продуктов питания.

В свою очередь, в письмах Минфина России от 12.01.2016 N 03-07-09/140, от 02.05.2012 N 03-07-09/44 в схожих обстоятельствах чиновники допустили возможность выставлять один счет-фактуру на несколько произведенных поставок в адрес одного покупателя. При этом такой «сводный» счет-фактура может быть выставлен на поставки, которые были произведены за 5 дней.

В письме УФНС России по г. Москве от 12.04.2007 N 19-11/033658, посвященном правомерности составления счетов-фактур в отношении поставок, носящих регулярный, но не ежедневный характер, отмечается, что в этом случае оформление счетов-фактур производится в общем порядке, определенном п. 3 ст. 168 НК РФ, т.е. не позднее пяти календарных дней, считая со дня отгрузки товара.

Учитывая изложенное, не исключены претензии проверяющих в случае, если организация будет выставять покупателю один счет-фактуру в месяц, включающий все отгрузки за данный период.

В настоящее время НК РФ не предусматривает ответственности за нарушение сроков выставления счетов-фактур. Аналогичная позиция нашла отражение также в постановлении Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 15.07.2013 N 13АП-11667/13.

Вместе с тем отсутствие счетов-фактур, которые подлежали выставлению на отдельные даты, может быть расценено проверяющими как грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения (п. 3 ст. 120 НК РФ). Если указанные деяния не повлекли занижения налоговой базы, то с налогоплательщика может быть взыскан штраф в размере 10 000 руб. или 30 000 руб. (п.п. 1, 2 ст. 120 НК РФ).

Судьи поддерживают налогоплательщиков и признают возможность выставления одного счета-фактуры в месяц, если отгрузка производится одному и тому же контрагенту на постоянной основе, несколько раз в неделю (постановление Шестнадцатого ААС от 30.06.2016 N 16АП-2324/16).

Арендодатель заключил договор с арендатором в 2018 году. Стоимость договора составляет 118 руб. включая НДС 18%. Договором не предусмотрено в одностороннем порядке изменение цены договора. В связи с изменением ставки НДС с 01.01.2019 арендодатель обратился к арендатору о увеличении стоимости договора на 2% в связи изменением действующего законодательства. Арендатор не согласен. В какой сумме в 2019 году будут признаваться доходы и НДС к начислению у арендодателя и расходы и НДС к вычету у арендатора?

Вывод:

В данном случае стоимость услуг без НДС как для арендодателя, так и для арендатора составляет 98,33 руб. $(118 / 120 \times 100)$.

НДС - 19,67 руб. $(98,33 \times 20\%)$.

Общая цена реализации (приобретения) - 118 руб. $(98,33 + 19,67)$.

Обоснование позиции:

Из вопроса следует, что речь не идет о расторжении договора.

С 1 января 2019 года согласно пп. «в» п. 3 ст. 1 Федерального закона от 03.08.2018 N 303-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» (далее - Закон N 303-ФЗ) в отношении товаров (работ, услуг), имущественных прав, указанных в п. 3 ст. 164 НК РФ, налоговая ставка по НДС установлена в размере 20%.

Пунктом 4 ст. 5 Закона N 303-ФЗ установлено, что ставка НДС в размере 20% применяется в отношении товаров (работ, услуг), имущественных прав, отгруженных (выполненных, оказанных), переданных начиная с 1 января 2019 года.

При этом исключений по товарам (работам, услугам), имущественным правам, реализуемым по договорам, заключенным до принятия Федерального закона N 303-ФЗ и переходящим на 2019 год, не предусмотрено.

Следовательно, при реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, отгруженных с 1 января 2019 года, применяется ставка НДС в размере 20% (письмо ФНС России от 10.09.2018 N СД-4-3/17537@, письма Минфина России от 07.09.2018 N 03-07-11/64178, от 07.09.2018 N 03-07-11/64045). При этом финансовое ведомство сообщает в отношении определения цены договора, в соответствии с которым осуществляется реализация товаров (работ, услуг), что данный вопрос регулируется нормами части первой ГК РФ, разъяснения по применению которого к компетенции Минфина России не относятся.

Договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения (п. 1 ст. 422 ГК РФ).

В соответствии с п. 1 ст. 424 ГК РФ исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. В то же время сумма НДС является частью цены договора, подлежащей оплате покупателем. См. также Вопрос: Договор оказания услуг заключен в соответствии с требованиями Федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». С 01.01.2019 произойдет увеличение ставки НДС с 18% до 20%. Как изменение ставки соотносится с договорными положениями о стоимости услуг/работ, если договор заключен на период с 01.01.2018 по 31.12.2020 (в договоре указано следующее: «Стоимость услуг составляет 118 рублей, в том числе НДС 18% в размере 18 рублей»)? Обязан ли заказчик пересмотреть и изменить стоимость услуг пропорционально изменению ставки НДС с 01.01.2019? (ответ службы Правового консалтинга ГАРАНТ, август 2018 г.).

Минфин России в письме от 06.08.2018 N 03-07-05/55290) указал, что исключения для поставок по договорам, заключенным до 01.01.2019, законодательством не предусмотрены.

Иными словами, с 1 января 2019 года арендодатель в целях исчисления НДС в 2019 году обязан рассчитать сумму налога по ставке 20%, однако в соответствии с ГК РФ цена договора в данном случае остается неизменной.

1. Если общая цена договора, заключенного в 2018 году, составляет 118 руб. включая НДС 18%, в этом случае стоимость самого товара (услуги) равна 100 000 руб., НДС 18 000 руб.

Применительно к 2019 году, оставляя цену реализации на прежнем уровне, придется изменить стоимость арендных услуг, используя формулу - общая стоимость услуг по договору / 120 x 100.

В таком случае стоимость услуг составит - 98,33 руб. $(118 / 120 \times 100)$.

НДС составит 19,67 руб. $(98,33 \times 20\%)$.

Общая цена реализации (приобретения) - 118 руб. $(98,33 + 19,67)$.

В данном случае арендодатель уплачивает сумму НДС за счет уменьшения стоимости оказанных услуг, что невыгодно арендодателю. А покупатель получает таким образом некую преференцию - уменьшает свои затраты и увеличивает сумму вычета по НДС. У арендатора в 2018 году стоимость услуг составит 100 руб., НДС - 18 руб., а в 2019 году стоимость услуг - 98,33 руб., НДС - 19,67 руб.

Вместе с тем если исходить из условия договора, в котором указана ставка или сумма НДС, то из общей суммы можно определить стоимость договора без НДС (в 2018 году 100 рублей). Однако учитывая, что с 1 января меняется ставка НДС, то в принципе возможно говорить о том, что ставка НДС применительно к 2019 году окажется указанной неверно. Но в связи с тем, что стоимость договора (в которую входит и НДС) в данном случае определена как 118 руб., следует все же исходить из этого условия.

Если контрагент не идет навстречу организации в вопросе внесения изменений в договор, то, возможно, аргументом для него в пользу согласования новых условий будет то, что общая сумма и ставка НДС, указанные в актах и счетах-фактурах в 2019 году (сумма, рассчитанная из ставки 20%), не будут соответствовать ставке НДС (и сумме налога, если она также указана в договоре), прописанной в договоре, что может вызвать претензии проверяющих.

2. К рассматриваемой ситуации можно подойти и по-другому.

Если исходить из того, что на сегодняшний день стоимость услуги без НДС составляет в этом случае 100 руб. и продолжать и в 2019 году принимать это условие, то арендодатель будет учитывать в доходах при исчислении налога на прибыль 100 руб., а в целях исчисления НДС по реализации применять ставку 20% к стоимости услуги без НДС, т.е. 20 руб. В этом случае не исключены проблемы у арендатора, которому будут переданы первичные документы и счета-фактуры с указанием большей стоимости услуг с учетом налога. Так, у арендатора, принимающего к учету такие документы, возникнет задолженность перед арендодателем, которая с учетом указанной новой ставки НДС будет формироваться в учете в большей сумме, чем сейчас это предусмотрено условиями договора. Возникает также вопрос образования и списания в дальнейшем дебиторской/кредиторской задолженности у сторон (в сумме разницы ставки НДС) по истечении срока исковой давности (3 лет). Кроме того, общая стоимость услуги и сумма НДС, указанные в счетах-фактурах и актах, также не будут соответствовать сумме НДС, указанной в договоре.

Поскольку в заключенном до 2019 года договоре, который будет действовать и в 2019 году, оговорена ставка НДС 18%, для исключения споров между проверяющими органами и арендатором, а также между сторонами о стоимости услуг, желательно подписать дополнительное соглашение к договору.

3. Если договором предусмотрена предоплата в 2018 году, а реализация в 2019 году.

В этом случае арендодатель с суммы полученной предоплаты исчисляет НДС по ставке 18/118. При реализации в 2019 году на сумму реализации необходимо будет начислить НДС по ставке 20%, а НДС с предоплаты принять к вычету по ставке 18/118.

Арендатор с суммы уплаченного аванса имеет право на основании полученного от арендодателя авансового счета-фактуры принять к вычету НДС по ставке 18/118, а при

приобретении услуг в 2019 году восстановить авансовый НДС по ставке 18/118 и принять к вычету НДС по полученным услугам по ставке 20% (п. 8 ст. 171, п. 6 ст. 172 НК РФ).

К сожалению, писем чиновников, разъясняющих порядок расчетов в переходном периоде, на сегодняшний день не обнаружено.

Подлежат ли ежеквартальные премии производственного характера обложению страховыми взносами?

Вывод:

Ежеквартальные премии производственного характера в общем порядке подлежат обложению страховыми взносами.

Обоснование вывода:

Начиная с 1 января 2017 года отношения, связанные с уплатой страховых взносов, порядок их исчисления, порядок и сроки их уплаты, порядок обеспечения исполнения обязанности по уплате страховых взносов регулируются нормами НК РФ (ст. 2 НК РФ). Под страховыми взносами для целей главы 34 НК РФ понимаются обязательные платежи на пенсионное страхование (ОПС), социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством (ВНиМ), медицинское страхование (ОМС) (п. 3 ст. 8 НК РФ).

В соответствии с пп. 1 п. 1 ст. 420 НК РФ объектом обложения страховыми взносами для организаций признаются выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц, подлежащих обязательному социальному страхованию в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования, в частности, в рамках трудовых отношений.

Премии являются составной частью заработной платы, устанавливаемой работнику трудовым договором в соответствии с действующими у данного работодателя системами оплаты труда (ст. 129, ст. 135 ТК РФ). Выплата производственных премий в полной мере соответствуют понятию объекта обложения страховыми взносами. Не относятся к объекту обложения страховыми взносами выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, перечисленные в пунктах 4-7 ст. 420 НК РФ. Премии сотрудникам к числу таких выплат по самостоятельному основанию не отнесены.

База для исчисления страховых взносов определяется организацией-работодателем как сумма указанных выплат (вознаграждений), за исключением сумм, указанных в ст. 422 НК РФ (п. 1 ст. 421 НК РФ).

Стоит отметить, что перечень необлагаемых выплат является исчерпывающим. В связи с чем, по мнению официальных органов, страховыми взносами подлежат обложению все выплаты в пользу работников в рамках трудовых отношений, в том числе производимые как на основании положений трудовых договоров, коллективного договора, так и при отсутствии положений о тех или иных выплатах в указанных договорах, но производимые в связи с наличием трудовых отношений между работником и работодателем, за исключением сумм, перечисленных в ст. 422 НК РФ (письма Минфина России от 17.07.2018 N 03-15-05/49921, от 04.04.2018 N 03-04-06/21695).

Выплаты в виде премий в указанном перечне не поименованы. Поэтому любые премии, вне зависимости от их характера и периодичности, включаются в базу для начисления страховых взносов на дату их начисления (п. 1 ст. 424 НК РФ, письмо Минфина России от 20.06.2017 N 03-15-06/38515), что подтверждается разъяснениями в письме Минфина России от 07.02.2017 N 03-15-05/6368.

Таким образом, ежеквартальные премии производственного характера в общем порядке подлежат обложению страховыми взносами на ОПС, ВНиМ и ОМС.

То же самое касается и страхования от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний - премии, выплаченные работникам в рамках трудовых отношений, в общем порядке формируют базу для начисления страховых взносов по этому виду страхования (п.п. 1, 2 ст. 20.1, ст. 20.2 Федерального закона от 24.07.1998 N 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании»).

Обязано ли общество с ограниченной ответственностью, имеющее статус малого предприятия, применять ПБУ 18/02 в 2017-2018 гг.?

Вывод:

Общество с ограниченной ответственностью, имеющее статус субъекта малого и среднего предпринимательства, имеет право не применять ПБУ 18/02 в случае, если оно вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Такие способы ведения учета имеют право применять субъекты малого и среднего предпринимательства, которые не поименованы в ч. 5 ст. 6 Закона N 402-ФЗ - в частности, если бухгалтерская (финансовая) отчетность такого общества не подлежит обязательному аудиту.

Обоснование вывода:

Согласно п. 1 ч. 4 ст. 6 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «"О бухгалтерском учете» (далее - Закон N 402-ФЗ) субъекты малого предпринимательства вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, если они не указаны в перечне субъектов, перечисленных в ч. 5 ст. 6 Закона N 402-ФЗ.

В частности, не имеют права применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность:

- организации, бухгалтерская (финансовая) отчетность которых подлежит обязательному аудиту в соответствии с законодательством РФ;

- юридические консультации (п. 1 ст. 20, ст. 24 Федерального закона от 31.05.2002 N 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»).

Если субъект малого предпринимательства не относится к исключениям, перечисленным в ч. 5 ст. 6 Закона N 402-ФЗ, то он может применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Для таких субъектов утверждены упрощенные формы бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о целевом использовании средств (п. 6, п. 6.1 приказа Минфина России от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», п. 18 информации Минфина России от 03.06.2015 N ПЗ-3/2015).

Кроме того, лица, применяющие упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, могут не применять отдельные положения по бухгалтерскому учету, в том числе ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций (в силу п. 2 данного ПБУ) (также могут не применять ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», п. 2.1 ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» и др.), а также применять упрощенный порядок учета, предусмотренный для таких организаций иными ПБУ (см., например, п. 6.1, п. 15.1 ПБУ 1/2008, п. 19 ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», п. 7 ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам», п. 9 ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности»).

Если в счете-фактуре покупателя стоит номер документа, например, 0000000000152, а покупатель при приеме счета-фактуры ставит только N 152, не будет ли это являться ошибкой? Как отразить номер счета-фактуры в налоговой декларации по НДС?

Вывод:

Представление порядкового номера счета-фактуры 0000000000152 в виде 152 не является нарушением. У организации-покупателя в силу норм абзаца второго, третьего п. 2 ст. 169 НК РФ не должно возникнуть неблагоприятных налоговых последствий.

Обоснование вывода:

Счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия покупателем предъявленных продавцом товаров (работ, услуг), имущественных прав (включая комиссионера, агента, которые осуществляют реализацию товаров (работ, услуг), имущественных прав от своего имени) сумм НДС к вычету в порядке, предусмотренном главой 25 НК РФ. При оформлении счета-фактуры должны выполняться требования, установленные п.п. 5, 5.1 и 6 ст. 169 НК РФ (п.п. 1, 2 ст. 169 НК РФ).

В соответствии с пп. 1 п. 5 ст. 169 НК РФ в счете-фактуре должны быть указаны порядковый номер и дата составления счета-фактуры.

По общему правилу согласно пп. «а» п. 1 Правил заполнения счета-фактуры, применяемого при расчетах по НДС (раздел II приложения N 1 к Постановлению от 26.12.2011 N 1137 (далее - Постановление N 1137)), номера присваиваются счетам-фактурам в хронологическом порядке (по возрастанию) в соответствии с индивидуальной хронологией налогоплательщика. Определенные особенности предусмотрены, например, для организаций, реализующих товары (работы, услуги), имущественные права через обособленные подразделения.

В соответствии с абзацем вторым п. 1 ст. 169 НК РФ счет-фактура может быть составлен и выставлен на бумажном носителе и (или) в электронной форме. Счета-фактуры составляются в электронной форме по взаимному согласию сторон сделки и при наличии у указанных сторон совместимых технических средств и возможностей для приема и обработки этих счетов-фактур в соответствии с установленными форматами и порядком.

Приказом ФНС России от 24.03.2016 N ММВ-7-15/155@ (далее - Приказ N ММВ-7-15/155@) утверждены формат счета-фактуры и формат представления документа об отгрузке товаров (выполнении работ), передаче имущественных прав (документа об оказании услуг), включающего в себя счет-фактуру, применяемый при расчетах по налогу на добавленную стоимость и (или) при оформлении фактов хозяйственной жизни, в электронной форме. Приказ вступил в силу с 07.05.2016. Счета-фактуры в электронной форме по указанному формату представляются начиная с 01.07.2017 (п.п. 2, 3 Приказа N ММВ-7-15/155@ (см. также письмо ФНС России от 25.10.2017 N ЕД-4-15/21592)).

Согласно таблице 5.5 «Сведения о счете-фактуре (содержание факта хозяйственной жизни 1 - сведения об участниках факта хозяйственной жизни, основаниях и обстоятельствах его проведения)» Приказа N ММВ-7-15/155@ элемент «Порядковый номер счета-фактуры» представляется в формате элемента T(1-1000).

Формат номера и порядок нумерации счетов-фактур, как правило, утверждается в учетной политике по НДС (письмо ФНС России от 19.10.2005 N ММ-6-03/886@).

Проставление в старших разрядах (слева) до первой ненулевой цифры числа нулей не оказывает влияния на значение числа и, соответственно, на значение порядкового номера счета-фактуры. Как правило, «ведущие» или «незначащие» нули не выводятся в печатную форму документа, в котором сохраняется только номер документа.

Согласно пп. «е» п. 6 Правил ведения книги покупок, утвержденных приложением N 4 (раздел II) к Постановлению N 1137 (далее - Правила) в графе 3 книги покупок указывается порядковый номер и дата счета-фактуры продавца. При этом Правила не содержат запрета на подобное представление порядкового номера, равно как в них не установлено обязанности по дублированию нулей в старших разрядах у организаций-контрагентов.

С учетом изложенного мы полагаем, что нарушение норм действующего законодательства отсутствует в том случае, если покупатель не будет воспроизводить нули, стоящие перед цифрами номера счета-фактуры продавца при отражении счета-фактуры в книге покупок.

В ответе, данном заместителем начальника Межрегиональной инспекции ФНС России по камеральному контролю г-ном А.С. Катяевым в одном из интервью (см. материал: Камеральная проверка НДС: как не получить требование о представлении пояснений от налогового органа (журнал «Налоговая политика и практика», N 5, май 2017 г.)), г-н А.С. Катяев, в частности, отметил, что АСК «НДС-2» обладает логикой, и наличие (отсутствие) лидирующих нулей в счете-фактуре не является основанием для формирования расхождений.

В соответствии с абзацем вторым п. 2 ст. 169 НК РФ ошибки в счетах-фактурах и корректировочных счетах-фактурах, не препятствующие налоговым органам при проведении налоговой проверки идентифицировать:

- продавца,
- покупателя товаров (работ, услуг), имущественных прав,
- наименование товаров (работ, услуг), имущественных прав,
- их стоимость,
- налоговую ставку и сумму налога, предъявленную покупателю,

не являются основанием для отказа в принятии к вычету сумм налога.

Кроме того, по общему правилу, предусмотренному абзацем третьим п. 2 ст. 169 НК РФ, невыполнение требований к счету-фактуре, не предусмотренных п.п. 5 и 6 ст. 169 НК РФ, не может являться основанием для отказа принять к вычету суммы НДС, предъявленные продавцом (по такому счету-фактуре). Например, Минфин России в письме от 12.01.2017 N 03-07-09/411 отметил, что право на применение вычетов по НДС не поставлено в зависимость от порядка формирования порядковых номеров счетов-фактур, выставляемых продавцом при реализации товаров (работ, услуг).

В настоящее время малоценные основные средства согласно учетной политике организации учитываются за балансом. Можно ли учетной политикой организации закрепить минимальную стоимость (5 000 руб.) собственного малоценного имущества, до которой такое имущество не подлежит отражению на отдельном забалансовом счете?

Вывод:

Полностью отказаться от контроля за движением малоценных основных средств, в частности, посредством закрепления в учетной политике положения, согласно которому указанные активы стоимостью до 5000 рублей не будут подлежать забалансовому учету, организация не вправе. При этом организация может отказаться от забалансового учета малоценных основных средств стоимостью до 5000 рублей в случае, если в качестве альтернативы разработает иной способ контроля за их движением.

Обоснование вывода:

Правила формирования в бухгалтерском учете информации об основных средствах организации (юридического лица по законодательству РФ (за исключением кредитных организаций и государственных (муниципальных) учреждений)) установлены ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (далее - ПБУ 6/01), признаваемым для целей Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее - Закон N 402-ФЗ) федеральным стандартом (ч. 1.1 ст. 30 данного закона).

Актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются условия, поименованные в п. 4 ПБУ 6/01, независимо от его стоимости. При этом п. 5 ПБУ 6/01 предусмотрено, что такие активы стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 40 000 рублей за единицу (далее - малоценные основные средства), могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов. В целях обеспечения сохранности этих объектов в производстве или при эксплуатации в организации должен быть организован надлежащий

контроль за их движением (смотрите также письма Минфина России от 15.09.2011 N 03-05-04-01/26, от 05.08.2011 N 03-05-05-01/61).

Конкретные способы организации контроля за малоценными основными средствами ПБУ 6/01 не определены. В этой связи организация на основании ч. 4 ст. 8 Закона N 402-ФЗ, п. 7.1 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» вправе разработать их самостоятельно, исходя из требований, установленных законодательством РФ о бухгалтерском учете, федеральными и (или) отраслевыми стандартами, используя последовательно международные стандарты финансовой отчетности (в частности - МСФО (IAS) 16 «Основные средства»), положения федеральных и (или) отраслевых стандартов бухгалтерского учета по аналогичным и (или) связанным вопросам, рекомендации в области бухгалтерского учета.

Конкретных способов контроля за малоценными основными средствами в указанных документах не обнаружено. Вместе с тем из Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденной приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н, следует, что контроль за движением малоценных основных средств может быть организован посредством их забалансового учета, а в письме Минфина России от 30.05.2006 N 03-03-04/4/98 говорится о необходимости ведения по ним карточек учета.

Таким образом, полностью отказаться от контроля за движением малоценных основных средств, в частности, посредством закрепления в учетной политике положения, согласно которому указанные активы стоимостью до 5000 рублей не будут подлежать забалансовому учету, организация не вправе. При этом организация может отказаться от забалансового учета малоценных основных средств стоимостью до 5000 рублей в случае, если в качестве альтернативы разработает иной способ контроля за их движением.

(Материалы предоставлены ИПС «Гарант»)

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

Пять приемов, которые помогут увеличить интернет-продажи

Принципы для увеличения продаж затрагивают как технические составляющие сайта (оформление кнопок, всплывающих окон, стилистику сайта), так и психологические приемы.

Размещайте на сайте только те сведения о продукте, которые будут интересны потребителю.

Главное различие между потребителем и производителем – это отношение к продукту. Компания тратит огромное количество усилий на то, чтобы довести продукт до совершенства, создать уникальное предложение и сайт. Но очень часто потребителя это совершенно не интересует. Ему интересны лишь некоторые функции или составляющие.



Вы можете неделями разрабатывать справочник по эксплуатации блендера, однако, многих Ваших потребителей больше интересует просто его размер и стоимость.

Несколько составляющих, которые нужно обязательно учесть:

- Сделать максимально удобную доставку (установить диапазон времени).
- Информация должна быть краткой, лаконичной и четкой.
- Установить несколько возможных способов оплаты (в том числе и такие, как PayPal).
- Сделать удобную навигацию по сайту.
- По возможности, добавьте видео-инструкции или просто видео, которые помогут более наглядно рассказать о продукте.

Не предлагайте слишком большой ассортимент продукции и не перегружайте сайт ненужной информацией.

Многие клиенты совершенно не могут сосредоточиться, когда выбор неочевиден, а особенно, если у нескольких позиций почти идентичные характеристики. Попробуйте сделать так, чтобы таких позиций было меньше, а свободы у покупателя – больше.

Был проведен эксперимент, по итогам которого был сделан вывод о том, что чем больше владельцы магазинов выставляют продукции и позиций, тем меньше покупателей у него остается. Как только производитель оставил все самое необходимое – покупать стали больше, а выручка увеличилась вдвое.

Применяйте неожиданные, новаторские решения.

Существует несколько примеров, когда интересно оформленные кнопки, корзины или всплывающие окна привлекают внимание. По статистике яркие кнопки (красные, оранжевые, желтые) увеличивают продажи на 20%.

Умейте признавать свои ошибки.

Нередки случаи, когда компании при жалобе клиента о задержанной доставке или плохой упаковке товара начинают оправдываться и ссылаться на внешние факторы.

Но если компания «признает» свой недочет, извинится перед клиентом, а еще лучше преподнесет небольшой подарок, скидку или промо-код, то в 70% случаях клиент «останется» с Вашей компанией.

Используйте психологические приемы.

Они заключаются в том, чтобы убедить покупателя, что он УЖЕ владеет Вашим товаром. Это можно сделать тремя способами:

1. *Добавьте видео на сайт*, в котором Вы будете указывать на то, что человек уже владеет товаром. *Например:* Используя данный механизм, Вы сокращаете время приготовления Вашего завтрака, тем самым проводя его со своей семьей. Психологически, человек уже представляет себя на этом месте.

2. *Введите функцию пробной версии или пробного использования товара.* Это помогает человеку понять, насколько Ваш товар подходит ему. С психологической точки зрения это объясняется тем, что он уже верит, что этот товар его. Только в 25% случаев товар возвращают!
3. *Говорите о том, сколько человек сохранит, а не, сколько он получит.* Разница в подаче информации очевидна: например: «получите скидку 10%» или «сохраните 2000 рублей».

(Источник: ТПП РФ, «Навигатор успеха»)

Как вести бизнес в соцсетях и не показать лишнего

Многие из продавцов услуг в сети Инстаграм даже не зарегистрированы в качестве предпринимателей. Однако, это не значит, что при привлечении внимания Инспекции чиновники не смогут доказать наличие деятельности и получение дохода.



Конечно, такие проверки маловероятны, особенно если речь идет о не крупных суммах. Желательно ссылаться на то, что продажи единичны. Это проще сделать, удаляя записи об уже произведенных продажах. Лучше, если все записи о реализации датируются только текущим годом.

Пример из практики:

В Судебной практике рассмотрено дело № А26-7023/2017, которое касается сбора доказательств инспекцией посредством сети. Контролеры подготовили скриншоты записей группы. Там формировались отдельные заказы на оптовую закупку по каждой категории товаров. Причем данные о набранных заказах публиковали в отдельной теме, где приведены фамилия покупателя и стоимость товара. В ней же размещена информация о способах оплаты. Благодаря сохраненным записям, чиновники также получили информацию о клиентах. Они опрошены ревизорами. Так ИФНС смогла предъявить в суд показания свидетелей, которые подтвердили реальность сделок. Доказав сам факт торговли, налоговики заявили — основатели группы несамостоятельны. Они действуют в интересах предпринимателя.

Таким образом, через социальные сети легко установить, что бизнес ведется, и даже получить сведения о потребителях, адресах, способах оплаты, а также на связь выйти.

Несколько способов снижения налоговых рисков:

- *Удалите записи о прошедших продажах.*

Это актуально для тех, кто не занижает доходы. Продажа по каким-либо причинам может быть отменена. Например, когда покупатель забронировал товар, а потом отказался от сделки.

Если в соцсети не сообщить об отказе или не удалить запись о реализации, то не исключен спор с ИФНС. Сейчас его вероятность невелика, но в будущем она может возрасти, так как интернет становится отдельной торговой площадкой со своими обычаями оборота.

- *Сократите объем общедоступной информации.*

К примеру, не сообщать на страничке группы об общем количестве заказов и не перечислять всех, кто оплатил товар.

- *Удалите или опровергните запись.*

Если Вы извещали о планируемом открытии нового магазина, расширении ассортимента, освоении новых услуг и т.д., но это не сбылось, то лучше удалить или опровергнуть запись. Иначе это сокрытие части бизнеса.

- *Удалите информацию о знакомствах из соцсетей.*

В соцсетях можно отследить информацию о знакомстве руководителей или иных работников разных фирм. Эти сведения могут использовать для обвинений в подконтрольности компаний в спорах о недобросовестности.

При необходимости удаляйте информацию о знакомствах из соцсетей (если Вы не хотите, чтобы о них знала ИФНС).

Если возможно, то используйте режимы, при которых закрыт доступ посторонних на Вашу личную страницу.

- *Не оформляйте от своего имени договоры в соцсетях.*

Если Вы не получаете доход от продажи в группе, то не надо от своего имени оформлять договоры на закупки по заказам из группы. Особенно, если деятельностью реально занимаются Ваши родственники либо знакомые.

- *Подпишите отдельный договор с создателем группы.*

Если в Вашем помещении хранят или отпускают товары для чужой группы в соцсети (той, с которой Вы не получаете доход), то лучше подписать отдельный договор с создателем группы. Это, к примеру, может быть соглашение на аренду помещения или на оказание отдельных услуг.

Без такого договора налоговики могут включить все доходы от реализации в выручку владельца помещения.

Инспекция только начинает использовать соцсети для налоговых доначислений. Поэтому судебная практика по подобным делам еще не сформирована, но вопросы, связанные с доначислением налогов на основании продажи товаров через «сеть», очень актуальны.

(Источник: ТПП РФ, «Навигатор успеха»)

Реакция на негатив: базовые правила

Как говорил Дейл Карнеги, «несправедливая критика зачастую не что иное, как скрытый комплимент. Она означает, что Вы вызвали ревность или зависть. Помните, что никто никогда не пинает «дохлую собаку».

Бездельников и неудачников вряд ли кто-то станет критиковать. Если «критики» игнорируют Вас, то есть повод для переживаний. А если Вы все-таки получили порцию критики в адрес компании или продукта, то это повод включиться в работу.



Из критики можно извлечь определенную пользу:

- критика это как реклама: о Вас и Вашем бренде лучше запомнят.
- из критики можно узнать свои слабые стороны и понять, что нужно исправить в своих бизнес-процессах.

Грамотно работайте с отзывами в интернете и СМИ.

На негативный отзыв (например, о плохой доставке товара) отвечать должен специально обученный сотрудник по работе с претензиями и жалобами. Если такого сотрудника нет в штате, значит, его функцию исполняет сам руководитель.

Обязательно указывайте имя, контактные данные и должность сотрудника, который отвечает на претензию. Особенно тщательно отнеситесь к озвучиванию должности – она должна звучать весомо – например, руководитель по работе с претензиями или директор департамента по связям с общественностью.

Если даже в штате этими вопросами занимается простой менеджер – дайте этому сотруднику статус. Статус собеседника – это сила, которая магически влияет на критика, успокаивая его. Ведь негативные отзывы пишут на эмоциях.

Сохраняйте выдержку и хладнокровие, отвечая на негатив.

Вы должны не просто сохранить выдержку и хладнокровие, отвечая на эмоциональный отзыв, но, в первую очередь, решать возникшую проблему:

- не пытайтесь нанести ответный удар;
- не проявляйте агрессию;

- ведите себя уважительно;

- применяйте психологическое айкидо, например, соглашайтесь. Ничто так не обезоруживает, как согласие с обвинением.

Например, на замечание «Ваши операторы долго не берут трубку!» рекомендуемый ответ: «Да, к сожалению, вы правы. Количество обращений в последнее время резко увеличилось, и сейчас мы проводим дополнительный набор персонала, чтобы сократить время ожидания».

- благодарите за критику.

Всегда давайте развернутый ответ.

Отвечая короткими фразами, Вы демонстрируете неуважение к критику. Всегда давайте развернутый ответ, а в конце сообщения не забывайте поблагодарить за сделанные замечания.

По сути, Вы отвечаете всем тем, кто ознакомится с Вашей дискуссией в дальнейшем. Ваши ответы в значительной степени могут повлиять на то, какое мнение у людей сформируется о Вас и Вашей компании.

Просите критика оставить свои контакты.

Так как негативные отзывы о компании часто оставляют конкуренты, то попросите указать номер чека, договора, дату поставки и другие документы. И вообще — конкретно сформулировать суть претензий.

При общих замечаниях вроде «Мне не понравилось», стоит уточнить, что именно «не понравилось» уважаемому господину клиенту.

Попросите критика оставить свои контакты, чтобы была возможность связаться с ним по факту жалобы.

Независимо от того, был ли это действительно недовольный клиент, или происки конкурентов, все, кто прочтет Ваш ответ, будут знать, что Вы не скрываетесь, готовы признать и исправить возможные недочеты. И с Вами можно вести диалог.

Обязательно признавайте свои ошибки.

Если ошибка с Вашей стороны действительно была допущена — сначала обязательно признайте ее, выразите благодарность человеку за то, что Вы в результате узнали о недочете, и заверьте его в том, что обязательно исправите ошибку. В этой ситуации Ваша задача — не поддаваться эмоциям, а трезво оценить ситуацию.

Кратко обрисуйте факты, расскажите, что успели сделать для решения проблемы, что планируете делать в дальнейшем, чтобы такая ситуация не повторилась. Ваша задача — не только вернуть одного недовольного клиента, но и привлечь (или не отпугнуть) других.

Критикуйте себя сами — тогда Вас начнут хвалить. Или, наоборот, — хвалите себя, — и мгновенно найдутся «доброжелатели», которые разнесут Вас в пух и прах.

Сохраняйте нейтралитет.

Психология людей такова, что если один начал ругать Вас, то быстро найдутся 10 желающих его поддержать. Но если один недоброжелатель перешел на Вашу сторону, защищая Вас, то его постараются уничтожить Ваши противники. А он будет защищаться в одиночку, пока не появится второй смельчак, который его поддержит. В этой ситуации:

- Вы ни в коем случае не должны переходить на его сторону.
- Не разжигайте бессмысленный спор и не переходите на личности.
- Относитесь ко всем с уважением, доброжелательностью и пониманием.
- Ваш ответ должен быть ответом компании – вежливым и деловым.

Как быть с отзывами о Вашей компании на форумах и антиджоб-ресурсах.

На практике негативные отзывы чаще всего пишут соискатели, получившие отказ по итогам собеседования или не сумевшие подтвердить свою квалификацию в период испытательного срока. Практически все они выступают анонимно, боясь даже назвать себя, а свои обиды выплескивают в не соответствующих действительности записях. Ваши действия:

- Радуйтесь, что такие конфликтные люди не попали к Вам в штат.
- Если таких отзывов много – задумайтесь о причинах. Прежде всего, внимательно изучайте отзывы. Тогда Вы сразу поймете, какой отдел или сотрудник чаще всего становится объектом критики.
- Если Вы решили ответить на подобные выпады:
 - оставляйте ответ от лица компании, без срыва на личности;
 - опишите ситуацию с Вашей точки зрения, без угроз в адрес того, кто оставил отзыв;
 - не отвечайте хамством на хамство, не очерняйте человека;
 - не вступайте в полемику или, что еще хуже, не оправдывайтесь;
 - ограничьтесь нейтральными формулировками;
 - обязательно применяйте психологическое айкидо:

Например: «Наша компания дорожит мнением, как нынешних сотрудников, так и бывших, чтобы исправить ошибки, а также обеспечить для всех комфортные условия для работы и профессионального развития. Если у Вас возникли вопросы, пожалуйста, обратитесь...» – и указать свой электронный адрес. Будущий соискатель поймет, что Вы следите за своей репутацией и оперативно реагируете на отзывы. Это создаст положительный эффект без потерь.

Работайте на опережение негатива.

Как правило, чаще всего критикуют HR-отдел. Если Вы грамотно и профессионально будете проводить собеседования, то у соискателя рука не поднимется написать негативный отзыв, независимо от результатов собеседования, тем самым Вы сработаете на опережение негатива.

Собеседование правильнее проводить непосредственно будущему руководителю:

- с соискателем на вакансию менеджера по продажам – как минимум руководителю отдела продаж;
- с соискателем на должность руководителя отдела продаж – директору по продажам, коммерческому или генеральному директору.

Если Вы уверены, что соискатель Вам не подходит, – скажите ему об этом прямо с объяснением причин. Обязательно желайте удачи в поисках работы. Будьте предельно честны и вежливы: это вызывает уважение. Такая обратная связь поможет кандидату исправить свои ошибки на собеседовании с другими работодателями.

Если хотите подумать и обещаете перезвонить, назначайте конкретную дату и обязательно перезвоните, ведь человек будет ждать Вашего решения.

Если работник не смог достойно показать себя в период испытательного срока, обязательно нужно проводить процедуру подготовки к увольнению:

- поговорите наедине, разберите по пунктам, почему его уровень не соответствует требованиям Вашей компании, о том, как не допустить подобных ошибок на следующем месте работы.
- если увольнение не связано с серьезными нарушениями, то можете дать хорошие рекомендательные письма.

Все Ваши старания не могут дать 100%-ной гарантии, что негатива от «бывших сотрудников» в сетях не будет вообще, но Вы существенно снизите их количество.

(Источник: ТПП РФ, «Навигатор успеха»)

Ответственность ИП за неоформленного работника

Пошаговая процедура оформления сотрудника на работу к ИП выглядит следующим образом:

1. Претендент пишет заявление о приеме на работу по штатному расписанию.
2. ИП знакомит кандидата (под подпись) с правилами внутреннего трудового распорядка, иными локальными нормативными актами, которые касаются его работы, коллективным договором.
3. Оформляется трудовой договор. При его заключении работнику нужно предъявить определенные документы, перечисленные в *ст. 65 ТК РФ*.

Когда речь идет об иностранном гражданине или лице без гражданства, они дополнительно предоставляют документы, перечисленные в *ст. 327.3 ТК РФ*.

Составляется договор в письменной форме в 2-х экземплярах – по одному для работника и работодателя, каждый должен быть подписан указанными лицами.

О том, что должно быть указано в тексте договора, говорит *ст. 57 ТК РФ*. Для иностранцев и лиц без гражданства также указывают сведения из *ст. 327.2 ТК РФ*.

Данный документ вступает в силу с момента подписания сторонами (*иное может устанавливать ТК РФ, другие ФЗ, иные нормативно-правовые акты РФ или трудовой договор*) либо со дня, когда работник фактически допущен к работе с ведома или по поручению работодателя или его уполномоченного представителя.

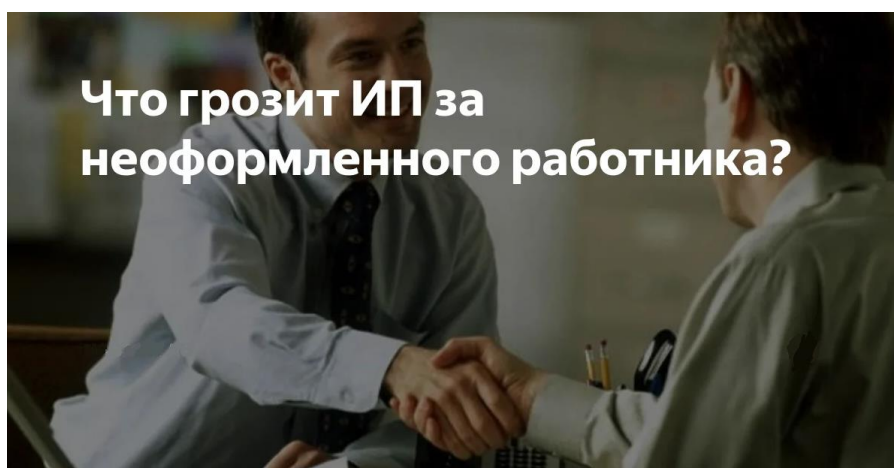
Фактически допустить к работе без оформления трудового договора могут на 3 рабочих дня. Данный документ уже свидетельствует об официальном трудовых отношений.

4. Готовится приказ о приеме на работу (форма № Т-1). На сотрудника заводят личную карточку.
5. В трудовую книжку вносят соответствующую запись.

Если ИП не оформит своего сотрудника и проигнорирует указанный выше порядок действий, он не будет переводить в госбюджет НДФЛ за неоформленного сотрудника, что причинит ущерб государству. А для сотрудника это будет означать следующее:

- отсутствие взносов в Пенсионный фонд РФ – навредит будущей пенсии работника;
- отсутствие поступлений в Фонд социального страхования – навредит оплатам больничных, пособий по безработице;
- отсутствие отчислений на медицинское страхование – повлечет за собой потерю бесплатной медпомощи.

По этим обстоятельствам ИП-нарушителя ждет еще и административная или уголовная ответственность. Ее вид зависит от срока, в течение которого трудящийся не оформлялся, и за него, соответственно, не поступали обязательные платежи.



Административная ответственность (ст. 5.27 КоАП РФ).

- за неоформленного работника штраф 1–5 тыс. руб. (возможно предупреждение).
- при повторном нарушении штраф вырастет до 10–20 тыс. руб.
- за уклонение от оформления или ненадлежащим образом оформленный трудовой договор либо заключение гражданско-правового договора, который фактически регулирует трудовые отношения между работником и работодателем, ИП может ждать штраф в размере 5–10 тыс. руб., при повторном нарушении штраф увеличится до 30–40 тыс. руб.

Уголовная ответственность (ст. 198 УК РФ).

Уголовный штраф за неоформленного работника для ИП составляет 100–300 тыс. руб. или доход за 1-2 года. Наказание может быть и иным:

- принудительные работы продолжительностью до года;
- арест до полугода;
- лишение свободы до года.

Если преступление совершено в особо крупном размере, то штраф составит 200–500 тыс. руб. или изъятие дохода за 1,5–3 года.

Другие наказания:

- принудительные работы до 3-х лет;
- лишение свободы на тот же срок.

Справка:

Крупный размер ущерба – это сумма обязательных платежей, составляющая в пределах 3-х финансовых лет подряд более 900 тыс. руб., если доля неуплаченных обязательных платежей больше 10 % подлежащих уплате сумм совокупно либо превышает 2,7 млн. руб.

Особо крупный размер ущерба – это сумма, аналогичная вышеуказанной, величиной более 4,5 млн. руб., при условии, что доля неуплаченных обязательных платежей превышает 20 % подлежащих уплате сумм совокупно либо превышает 13,5 млн. руб.

Преступивший закон по данной статье впервые будет освобожден от уголовной ответственности, если полностью погасит суммы недоимки, соответствующих пеней и штрафа в размере, определяемом по НК РФ.

(Источник: ТПП РФ, «Навигатор успеха»)

5 советов по мотивации покупателей: скидки и акции

Когда стимулируете клиентов к покупке с помощью акций, обязательно изучите правила их проведения.



Учитывайте интересы потребителей и включайте фантазию — делайте бонусы и подарки желанными.

Если устраиваете мероприятие, на котором подводите итоги, помните о «проигравших»: они должны принять как награду само участие в церемонии.

Откажитесь от примитивных рекламных каналов.

Стандартно, когда компании устраивают акции, они оповещают об этом менеджеров, с которыми работают с помощью писем и листовок. Фирма впустую тратит деньги на рассылки, печать рекламы. Лица, принимающие решения (ЛПР) сведений так не получают.

Решение:

- Узнавайте контакты лиц, которые принимают решение о закупках товара.
- Знакомьтесь с ЛПР лично, приезжая в компанию, и рассказывая об акции. Тем самым повысится конверсия сообщений об акции.

Причины, по которым скидки и акции могут не работать:

- отсутствие информации;
- бесполезный бонус или маленький размер скидки;
- ненужный товар;
- для некоторых клиентов скучная программа;
- непонятная механика.

Уберите из акций никому не нужные товары.

Некоторые предлагают покупателям, например, приобрести 2 вида продукции и получить накопительные бонусы. Но большинству клиентов не хочется увеличивать объем закупки ради бонусов, если второй товар им не нужен.

Решение:

- Уберите порог для входа в акцию.
- Предложите Заказчику принять участие уже просто при покупке товара.
- Уменьшите объем подарочной партии в несколько раз.
- Сократите период акции. В результате количество участников и эффективность акции только возрастут.

Не используйте дешевые презенты.

Иногда компании впадают в другую крайность – раздают подарки всем участникам акции. Но, чтобы не разориться, презенты выбирают дешевые: футболки, ручки. Не забывайте, что ненужные сувениры не привлекают заказчиков.

Решение:

- Во время второй акции просите клиентов заполнить анкету и ответить, какой подарок им интересен. Выясните, о чем покупатели мечтают.
- В третий раз за покупку еще одного товара дайте клиенту выбрать подарок самостоятельно.
- Чтобы не уйти в минус, сократите период акции. В итоге продажи поднимутся, а участники продолжают покупать второй товар.

Не скупитесь по отношению к клиентам.

Часто предприниматели решают мотивировать покупателей дорогим презентом. Чтобы подарок не ударил по бюджету, компании объявляют только об одном победителе розыгрыша. Однако такой приз не мотивирует клиентов: они не верят в победу, поэтому не участвуют в мероприятии.

Решение:

- Награждайте не одного участника, а сразу нескольких, чтобы заинтересовать многих.

Проводите акции для разных типов клиентов.

Очень многие компании ошибочно проводят одинаковые акции для всех типов клиентов. И не задумываются, что небольшим заказчикам интересны одни условия, а крупным – другие.

Решение:

- Разделите акции на сезонные и несезонные, чтобы уделить внимание каждой категории клиентов.
- Небольшим клиентам предлагайте товары, которые чаще заказывали в прошлом году, но со скидкой, потому что в не сезон его приобрести выгоднее из-за скидок.
- Для крупных заказчиков проводите акции, которые длятся не менее 3-х месяцев. Клиенты планируют закупки заранее и поэтому не реагируют оперативно на новые предложения.

Запускайте длительные кампании (например, на год) и обращайтесь внимание клиентов на сроки таких акций.

(Источник: ТПП РФ, «Навигатор успеха»)

ЗНАКОМЬТЕСЬ, НОВЫЕ ЧЛЕНЫ ВЕРХНЕКАМСКОЙ ТПП

- **ООО «Лайк Медиа»**

614000, г. Пермь, проспект Декабристов, 31
E-mail: berezniki@likebz.ru

Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.

- **ООО «Эва»**

618540, Пермский край, г. Соликамск, ул. 20 лет Победы, 121, офис 524
E-mail: sheshukov@eva-corporation.com

Разработка компьютерного программного обеспечения. Деятельность web-порталов.

- **ЧПОУ «Меркурий»**

614095, г. Пермь, ул. Стахановская, 18
Телефон: (342) 280-46-61

Дополнительное профессиональное образование.

- **Индивидуальный предприниматель Гапоник Лариса Евгеньевна**

618426, Пермский край, г. Березники, ул. Юбилейная, 102
Телефон: (3424) 43-10-20

Косметическая продукция компании Орифлейм.

- **Индивидуальный предприниматель Кожевникова Екатерина Викторовна,
Event Group GRAND PRIX**

618417, Пермский край, г. Березники, ул. Веры Бирюковой, 7, офис 219

Телефон: (3424) 43-10-20

E-mail: grand.pri@mail.ru

www.grandpriperm.ru

Организация и проведение праздников и мероприятий.

- **Индивидуальный предприниматель Кулыгина Ирина Юрьевна**

618422, Пермский край, г. Березники, ул. Свердлова, 102

E-mail: i-kulygina@yandex.ru

Производство готовых текстильных изделий. Столовый текстиль с вышивкой. Постельное белье. Декоративные подушки. Интерьерный текстиль.

- **Индивидуальный предприниматель Мышев Александр Юрьевич,
Кадровое агентство «Работа Круглый Год»**

614045, г. Пермь, ул. Куйбышева, 7, 3 этаж

Телефон: (342) 286-84-23

E-mail: comrkg@mail.ru

Подбор персонала. Социальный проект «Добро пожаловать!» в сфере трудоустройства и психологической поддержки лицам, отказавшимся от потребления ПАВ и алкоголя.