

МАРКЕТИНГ, МЕРЧАНДАЙЗИНГ, РЕКЛАМА: что должен знать бухгалтер ОПЕРАЦИИ С ПЛАТЕЖНЫМИ БАНКОВСКИМИ КАРТОЧКАМИ: оптимизация расчетов и уход от «наличных» рисков. Использование карточек в командировках и подотчете, для представительских расходов, в интернет-торговле, в расчетах с предпринимателями, в зарплатных проектах, необходимость использования РРО, ответственность и риски.
16 августа 2017 года



Лектор:

Губина Ирина - консультант по вопросам налогообложения. Многочисленные публикации в бухгалтерских изданиях. Редактор газеты «Бухгалтерия»

Место проведения:

г. Одесса, Отель «Gagarinn»
Гагаринское плато, 5-Б.

Регламент семинара:

10:00-13:30-семинар 1;
14:30- 18:00-семинар 2.

Стоимость участия в 1-м семинаре:

При оплате на ФЛП 3 группа:

800 грн-при оплате до 02.08.17;

900 грн-при оплате после 02.08.17.

При оплате на ООО(без НДС):

960 грн-при оплате до 02.08.17;

1080 грн-при оплате после 02.08.17.

Стоимость участия в 2-х семинарах:

При оплате на ФЛП 3 группа:

1400 грн-при оплате до 02.08.17;

1600 грн-при оплате после 02.08.17.

При оплате на ООО(без НДС):

1680 грн-при оплате до 02.08.17;

1920 грн-при оплате после 02.08.17.

В стоимость включено:

1. Рабочая тетрадь(методическое пособие);CD;
2. Необходимый канцелярский набор(тетрадь,ручка и прочие приятные вещи);
3. Раздаточный материал;
4. Вкусный обед в ресторане;
5. Консультации специалистов;

Департамент образования IDM-Проект:

(048)-784-04-24 (многоканальный)
097-291-77-24; 066-50-450-24 (МТС)

project@idm.com.ua

Ваш Менеджер-Мария Титарчук

МАРКЕТИНГ, МЕРЧАНДАЙЗИНГ, РЕКЛАМА: что должен знать бухгалтер **Семинар 1**

Семинар ориентирован, прежде всего, на бухгалтеров ЛЮБЫХ предприятий, которые занимаются активным продвижением товаров, работ, услуг на рынке, используют современные маркетинговые технологии по привлечению покупателей, проводят разнообразные рекламные акции и розыгрыши, создают дисконтные клубы, бонусные программы и т.д. Несмотря на то, что с 2015 года «рекламные» расходы никак не ограничены в учете по налогу на прибыль, остается целый ряд вопросов по НДС и налогообложению доходов физлиц. Как правильно оформлять и учитывать продвижение товара, чтобы оно было эффективно и с позиции бухучета и налогообложения? Об этом и пойдет речь на данном семинаре.

Программа семинара:

1. Маркетинг – налогово-бухгалтерская интерпретация экономической сущности:

- ♦ маркетинг и хозяйственная деятельность – точки пересечения налогового учета;
- ♦ маркетинговые исследования, маркетинговые мероприятия – документальное оформление для сохранения налогового кредита;
- ♦ какие подтверждающие документы необходимы, а какие – желательны.

2. Мерчандайзинг как способ продвижения товара:

2.1. Мерчандайзинг у производителя (поставщика):

- ♦ виды, способы, цели;
- ♦ расходы на мерчандайзинг в налоговом учете
- ♦ подтверждающие документы для налогового учета;
- ♦ какие расходы выгоднее оставить «себе», а какие «передать» магазину или специальному агентству.

2.2. Мерчандайзинг в розничной торговле:

- ♦ рекламная акция в магазине: кто «заказывает музыку»;
- ♦ расходы на мерчандайзинг: структура расходов и налоговый учет;
- ♦ создание пакета подтверждающих документов;
- ♦ основы «мерчандайзингового» сотрудничества с производителем (поставщиком).

2. Скидки как классический элемент продвижения:

2.3. Скидки, полученные от поставщиков:

- ♦ базовые виды скидок, существующих в международной практике и особенности их учета и документального оформления;
- ♦ кредит-нота, рибейт: скидка, подарок или плата за услуги?;
- ♦ нюансы учета дилерских скидок, полученных от нерезидентов и проблемы валютного контроля;
- ♦ НДС-нюансы скидочной политики. Как максимально выгодно оформить для сохранения налогового кредита.

2.4. Скидки, предоставляемые покупателям:

- ♦ Виды скидок и их влияние на налоговый учет;
- ♦ Как установить размер скидки: скидка ниже себестоимости, скидка 99,99% и т.д. Есть ли законодательные ограничения?
- ♦ сезонные и акционные скидки: документальное подтверждение цены;
- ♦ скидки и налогообложение физлиц – как уйти от персонификации доходов;
- ♦ пакет подтверждающих документов для оформления скидок покупателям;

2.5. Создание дисконтного клуба:

- ♦ Смысл, цели, задачи;
- ♦ Способы предоставления скидок в рамках клуба;
- ♦ Условия членства в клубе и его влияние на налоговый учет;
- ♦ Выпуск и распространение дисконтных карточек;
- ♦ Дополнительные услуги, подарки, бонусы для членов дисконтного клуба.

2.6. Скидка иценка:

- ♦ отличительные особенности;

- ◆ когда следует применять скидку, а когда – уценку;
 - ◆ Учетные особенности уценок и их документальное оформление.
3. **Бонусные программы** для покупателей:
- ◆ Смысл бонусной программы;
 - ◆ Что может выступать в качестве бонуса (деньги, баллы, подарки, услуги и т.д.);
 - ◆ Бонусы+скидки и обмен бонусов на скидки;
 - ◆ Документальное оформление;
 - ◆ Учетные и налоговые особенности бонусных программ, налоговые риски.
4. **Подарочный сертификат** – учетные нюансы:
- ◆ особенности распространения (продажа по номиналу, со скидкой, бесплатное предоставление);
 - ◆ нюансы оформления налоговой накладной: мнение ГНАУ и практика;
 - ◆ проблема проведения наличных расчетов по подарочному сертификату;
 - ◆ приобретение сертификатов предприятием для подарков сотрудникам: налоговый учет у покупателя-юрлица и НДСЛ-особенности;
 - ◆ «отоваривание» сертификатов: с доплатой и без, на полную сумму и т.д. – анализ вариантов.
5. **Конкурсы, розыгрыши призов, бесплатные раздачи среди покупателей:**
- ◆ Документальное оформление и новые требования Закона о рекламе;
 - ◆ учет призов у предприятия – организатора акции;
 - ◆ нюансы налогообложения физлиц: проблема персонификации и «уход» от двойной ставки НДСЛ;
 - ◆ налоговый учет передачи призов получателям: бесплатная раздача или...? (налог на прибыль, НДС);
6. **«Просто» реклама (СМИ, Интернет, наружная реклама):** особенности учета и документального подтверждения.

**ОПЕРАЦИИ С ПЛАТЕЖНЫМИ БАНКОВСКИМИ КАРТОЧКАМИ:
оптимизация расчетов и уход от «наличных» рисков. Использование
карточек в командировках и подотчете, для представительских
расходов, в интернет-торговле, в расчетах с предпринимателями, в
зарплатных проектах, необходимость использования РРО,
ответственность и риски.**

Семинар 2

Банковские платежные карты – удобный инструмент для расчетов, который прочно проник в хозяйственную жизнь. Однако их использование зачастую – «хождение по минному полю». Ведь отсутствие четкого регламента их использования в нормативной базе, не всегда дает четкий ответ на вопрос, насколько та или иная операция с применением карточки безопасна для субъекта хозяйствования, как с точки зрения налогообложения, так и позиции «налично-подотчетной» ответственности. Кроме этого существуют и схемы расчетов, в которых только лишь использование карточек позволяет уйти от потенциальных штрафов. Если вы хотите разобраться во всех хитросплетениях расчетов по банковским карточкам и использовать их с минимальным риском и максимальной выгодой для своего предприятия, вам просто необходимо посетить этот семинар! На нем вы найдете ответы на вопросы:

- ♦ использование карточек в командировках и подотчете, в т.ч. для интернет-покупок для хознужд;
- ♦ карточки для представительских расходов,
- ♦ карточки в интернет-торговле, в расчетах с предпринимателями, в зарплатных проектах, необходимость использования РРО, ответственность и риски.

Программа семинара:

1. Платежная карточка: какая она?

- ♦ какие существуют виды платежных карточек и какие из них будут удобны и интересны предприятию;
- ♦ нормативные документы, регулирующие вопросы эмиссии и обращения карточек;
- ♦ ответственность за нарушение режима использования карточек;
- ♦ «наличные» и «подотчетные» штрафы при расчетах с помощью карточек.

2. Корпоративная карточка у предприятия:

- ♦ кто может быть держателем;
- ♦ как установить режим использования;
- ♦ что можно, а что нельзя проводить через корпоративные карточки.

3. Личные карточки работников и возможности использования для нужд предприятия:

- ♦ карточки для зарплатных проектов;
- ♦ личные карточки для финансирования хознужд и командировок;
- ♦ чем подтверждать расходы по личной карте и какие налоговые риски для физлица в данном случае.

4. Корпоративная карточка в командировке:

- ♦ гривневые, валютные – особенности учета операций и сроки авансового отчета;
- ♦ когда возникают курсовые разницы по гривневым и валютным картам;
- ♦ какие подтверждающие документы должны быть при использовании карточек (по безналу и при снятии наличности), нужно ли обязательно подкладывать чек банкомата при снятии наличности с карты и что будет, если такого чека нет;
- ♦ оплата карточкой расходов за нескольких физических лиц (гостиница, покупка билетов и т.д.): как правильно оформить авансовые отчеты и провести расчеты с работниками;
- ♦ хознужны в командировках и оплата картой (Украина, за граница): как правильно оформить, чтобы не подпасть под штрафные санкции.

5. Представительские расходы и корпоративные карточки:

- ◆ Что такое «представительские расходы» и какие типы расходов предприятия можно под них подвести;
- ◆ Какие документы подтверждают эти расходы;
- ◆ Различные варианты «представительских» расходов и оплата карточками;
- ◆ «алкогольные» сюрпризы представительских расходов
- ◆ как правильно оформлять операции, чтобы не было «лишнего» НДФЛ и ВЗ.

6. Приобретение ТМЦ по карточке: риски операции в Украине и за границей, использование личных и корпоративных карт:

- ◆ можно ли применять карточки для оплаты «хознужд»;
- ◆ как правильно отчитываться за приобретенные ТМЦ «по карточке»;
- ◆ какие риски покупки ТМЦ через корпоративные карты за границей;
- ◆ как правильно оформить операцию, если ТМЦ за границей все же были оплачены по корпоративной карте;
- ◆ служебный транспорт за границей: риски оплаты «ремонтных» расходов, техобслуживание и эксплуатационные расходы. Что можно, что нельзя.

7. Покупка в интернет-магазинах (в т.ч. зарубежных) для нужд предприятия через карточки - какие риски;

8. Карточки у предпринимателей:

- ◆ статус карточек предпринимателей – личная и корпоративная: в чем разница?
- ◆ можно ли «забрасывать» деньги на карточку предпринимателю и какие налоговые проблемы здесь могут подстерегать;
- ◆ переброска денег между счетами предпринимателя.

9. Эквайринговые проблемы упрощенной системы: что читать доходом, если оплата товаров, работ, услуг идет через карточки.

10. Прием платежей по карточкам от покупателей: что с РРО?