Самозанятость в России в 2022 году.

НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД

Самозанятость в России в 2022 году.

- **В** законодательстве термин «самозанятые» не определен. Однако, можно считать, что самозанятые — это физические лица, получающие доход от трудовой деятельности, при осуществлении которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам.
- Самозанятость – это занятость, в которой вознаграждение напрямую зависит от доходов (или потенциальных доходов), полученных от **произведенных** товаров и услуг. **Официально он называется «налог на профессиональный доход», сокращенно НПД.**

✓ Федеральный закон от 27.11.2018 N 422-ФЗ вступил в силу в 2019 году.

Самозанятость в России в 2022 году.

Дата	Наименование субъекта Российской Федерации	Всего (человек)	в том числе:	
			физические лица	индивидуальные предприниматели
01.01.2021	24 Красноярский край	24 548	22 325	2 223
01.01.2022	24 Красноярский край	64 620	60 887	3 733

Самозанятость в России в 2022 году.

- **Стать самозанятыми в 2022 году могут жители всех регионов России, а также некоторые иностранцы – граждане Белоруссии, Казахстана, Армении и Киргизии.** ***Регистрация для иностранцев выполняется по ИНН, который выдается местными органами. С 1 августа 2022 года пополнить ряды самозанятых могут граждане Украины, ДНР и ЛНР.***
- **С 2020 года регистрироваться разрешили с 16 лет (**дополнительно потребуется письменное согласие родителей или законных представителей)**.** Вероятно, лицам младше 18 лет, которые оформят самозанятость в 2022, Дополнительный "налоговый капитал 12 130 рублей в дополнение к стандартным 10 000. Итого получается 22 130 руб. на погашения налогов. Соблюдается 4 условия: *Вы работаете или оказываете услуги самостоятельно, то* ***есть*** *вы продаете товары собственного изготовления или самостоятельно оказывает трудовые услуги.*

Самозанятость в России в 2022 году.

Самозанятость в России в 2022 году.

- Радует то, что до 2028 года на основании п. 3 ст.1 Федерального закона от 27.11.2018г. № 422-ФЗ "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" не могут быть изменены установленные налоговые ставки в отношении полученных доходов. Они распределены следующим образом в зависимости кому предоставляются работы, услуги и имущественные права:
- 4% в отношении доходов, полученных налогоплательщиками от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) физическим лицам;
- 6% в отношении доходов, полученных налогоплательщиками от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) индивидуальным предпринимателям для использования при ведении предпринимательской деятельности и юридическим лицам.

Налог для самозанятых: сложные вопросы

- **Можно ли одновременно применять УСН и этот спецрежим?**
- Нет, сочетать два режима не получится. На других системах так иногда можно, а с налогом для самозанятых — категорически нет. Патента, ЕНВД и ОСНО это тоже касается.
- Но можно сначала поработать на режиме для самозанятых, а когда лимит станет больше, перейти на УСН или патент. Главное, вовремя подать заявление. Это очень важно, но об этом никто не пишет: заявление о переходе на упрощенку нужно подать в течение 20 календарных дней с даты снятия с учета в качестве плательщика налога для самозанятых. Иначе окажетесь на общей системе с НДС и налогом на доходы.
- Тут есть опасность работы с бухгалтерскими сервисами: надеяться только на себя! Следить и считать!

Налог для самозанятых: сложные вопросы

- **Можно ли работать по трудовому договору и быть самозанятым?**
- Совмещать трудовой договор и самозанятость можно. Если у вас есть основная работа, но вы еще подрабатываете или сдаете квартиру, можно зарегистрироваться и использовать этот спецрежим. На работе за вас будут платить взносы и удерживать **НДФЛ**, а с дохода от сдачи квартиры будете платить 4%.
- Между бывшим работодателем и услугами от самозанятых – 2 года.

Налог для самозанятых: сложные вопросы

- Индивидуальные предприниматели тоже могут перейти на НПД, не теряя статуса ИП. Для этого им нужно зарегистрироваться самозанятым и в течение 30 дней подать заявление об отказе от спецрежимов – упрощенной системы налогообложения (УСН) или единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН), если они их применяли. Индивидуальным предпринимателям, работающим по патенту, нужно либо подождать, пока закончится патент, либо сначала отказаться от патента и уже потом становиться самозанятым.

Налог для самозанятых: сложные вопросы

- **АЛГОРИТМ РАБОТЫ С ЮР ЛИЦОМ:**

1. Заключили договор.

- ***Первое и самое главное условие — исполнитель является плательщиком НПД, что подтверждается справкой. Его нужно обязательно включить в договор.***
- ***Предмет договора = названия оказания услуг, причем услуга должна быть расписана подробно.***

2. Прошла оплата.

3. Создали чек, отправили клиенту. ***Если услуги в чеке не прописали, то тогда должен быть акт выполненных работ.***

4. До 25 числа перечислиться налог в ИФНС.

Налог для самозанятых: сложные вопросы

- **АЛГОРИТМ РАБОТЫ С ФИЗ ЛИЦОМ:**

1. Заключили договор если сумма услуг свыше 10 000 руб. надо договор.

2. Если сумма оказания услуги ниже 10 000 руб. Не забудьте выдать чек после оказания услуги. Это важно для учёта финансовых поступлений и уплаты налога на профессиональный доход.

Налоги и обязательства

- Медицинская помощь по полису ОМС. Часть от уплаченного налога (37%) автоматически идет на обязательное медицинское страхование, поэтому самозанятые имеют право на бесплатную помощь. Дополнительно ничего платить не нужно.
- ПФР. Взносы в ПФР можно делать добровольно, чтобы копить стаж и баллы для пенсии. Если работать только самозанятым и взносов не делать, теряются годы трудового стажа. Если человек совмещает самозанятость и основную работу по трудовому договору, работодатель делает за него взносы в ПФР, поэтому с пенсией проблем не будет.
- Фонд социального страхования (ФСС) на случай временной потери трудоспособности или материнства, то их могут делать только самозанятые со статусом ИП. Остальным плательщикам НПД данная опция пока недоступна, поэтому никаких выплат во время болезни или декрета они не получают.

Как работает налоговый вычет

ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ

- Сумма вычета — 10 000 рублей.

ФИЗ ЛИЦА - ставка 4% уменьшается до 3%,
ЮР ЛИЦА - ставка 6% уменьшается до 4%.

Когда закончится вычет:

— При доходах только от физлиц — после 1 000 000 ₽. Допустим, вы зарабатываете 50 000 ₽ в месяц. У вас будет 20 месяцев льготного налога в размере 3%.

— При доходах только от юрлиц — после 500 000 ₽. При заработке 50 000 ₽ в месяц у вас будет 10 месяцев льготного налога в размере 4%

Налоговая применяет вычет при расчёте налога автоматически. Вам придёт сообщение, что вы выбрали налоговый вычет. Все самозанятые тратят его в своём темпе: для одних он действует месяцы, для других годы

Самозанятость в России в 2022 году.

Нельзя превышать лимит дохода

- Лимит дохода для самозанятых в 2022 году остается прежним — 2,4 млн рублей в год. Повышать эту сумму не будут (письмо Минфина от 22.11.2021 № 03-11-11/94185).
- **Если вы заранее знаете, что можете его превысить, лучше сразу зарегистрировать ИП.**

Если превысили в 2,4 млн, что дальше:

- прекратить работу до конца налогового периода;
- работать только с юридическими лицами ***(Договор ГПХ)***;
- стать ИП.

Что самое важное.

НАЛОГИ ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ

4% С ПЛАТЕЖЕЙ ОТ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

-1% НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ*

6% С ПЛАТЕЖЕЙ ОТ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

-2% НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ*

ВЫ - САМОЗАНЯТЫ, ЕСЛИ:

- ✓ РАБОТАЕТЕ "НА СЕБЯ", БЕЗ РАБОТОДАТЕЛЯ
- ✓ РАБОТАЕТЕ БЕЗ НАЕМНЫХ СОТРУДНИКОВ
- ✓ ГОДОВОЙ ДОХОД МЕНЕЕ 2,4 МЛН РУБ.

ОГРАНИЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- ✗ ПЕРЕПРОДАЖА ТОВАРОВ
- ✗ ТОРГОВЛЯ АКЦИЗНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ
- ✗ ДОБЫЧА И ПРОДАЖА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ
- ✗ РАБОТА ПО ДОГОВОРУ ПОРУЧЕНИЯ ИЛИ АГЕНТСТКОМУ ДОГОВОРУ

КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ САМОЗАНЯТЫМ**:

УСТАНОВИТЬ ПРИЛОЖЕНИЕ "МОЙ НАЛОГ" → ЗАГРУЗИТЬ ФОТО И КОПИЮ ПАСПОРТА → ✓ ГОТОВО! ДАЛЬШЕ СИСТЕМА РАБОТАЕТ САМА

«Работать с удовольствием по отношению друг к другу»

Самозанятость – не работа!
Самозанятость – это стиль жизни!

Повышение эффективности делового взаимодействия за счет рационального использования эмоциональных ресурсов.

Самозанятость.

Постоянные переключения + режим работы 24/7 = быстрое выгорание. Как избежать стресса в начале пути???
Идти в свое дело с открытыми глазами!

Эмоциональные ресурсы

- Способность управлять отрицательными эмоциями;
- Преобладание положительных эмоций;
- Чувство юмора;
- Оптимистические установки.

ФИЛОСОФИЯ

- *Не менее 85 процентов вашего успеха и счастья в жизни будет определяться качеством тех взаимоотношений, которые вы сумеете установить в своей личной и деловой деятельности.*
- *Если хочешь добиться успеха в бизнесе, то постарайся понять, что происходит в головах у людей и заставляет поступать так, а не иначе.*

Основные составляющие эффективной коммуникации у человека

5 ИНСТРУМЕНТОВ

«ЧТО» и «КТО»

Тенденции рынка труда/сотрудничества:

за hard skills вас берут на работу,

а за soft skills увольняют.

Секреты Вербальной коммуникации

- **Почему люди должны вас слушать?**
- **Будут слушать и соглашаться если вы будете говорить про них.**
- **Говорите при них знаковые вещи**

Люди слушают истории
Люди слушают про себя
Искусство удержать контакт

КОРОТОКО
Однажды, однако, представьте себе,
я сейчас вас порадую/удивлю.
Используйте слова рождающие картинку и вызывающие эмоцию

ЯРКО
ГОЛОСОМ –ваше оружие
Интонационная игра ваш главный инструмент в работе.

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

«ВЫ – ПОДХОД»

«я, мне, мы» на **«вы, вам, ваш»**

- – **(обычно)** Я могу предложить...
- – **(рекомендуется)** У вас есть возможность...

- – **(обычно)** Я 10/15 лет.. Работают и делаю…..
- – **(рекомендуется)** Вы получаете гарантию стабильности в том, что именно я решаю данные вопросы

- – **(обычно)** Мы не можем изменить график...
- – **(рекомендуется)** При изменении графика вы лишитесь запасного дня на случай форс-мажора...

- – **(обычно)** Я смогу это сделать вовремя...
- – **(рекомендуется)** Вы получите это в срок...

- – **(обычно)** Я хочу вам сказать что делать надо именно так и накидываете аргументы, доказательная база.. порой до хрипоты мы навязываем свою картину мира…
- – **(рекомендуется)** Я здесь для того чтобы была возможность обсудить план решения вопроса …..это позволит нам ……. Для того чтобы предоставить вам это решение, я/мы изучили вопрос через анализ трудвого права, опыт решения похожей ситуации…

Признаки установления контакта:

Собеседник отвечает вам на вопросы.

- Интересуется вашим мнением.
- Принимает более открытые позы.
- Улыбается.
- Называет вас по имени.
- Говорит больше вас
- Смеется вашим шуткам.
- Принимает комплименты. Если нет контакта, доверия со стороны оппонента, – техники могут не работать.

Методы в управлении атмосферой контакта

- **Чтобы ты легко мог определить потребности человека, подумай, что ты о нём знаешь еще до начала диалога?**
- **Кто твой собеседник/оппонент?**
- **Кто твоя Целевая Аудитория, кто твой клиент?**
- **Какими качествами обладает человек, которому нужны твои услуги?**
- **Возможно твой собеседник – характеристики**

❖ Занятой

❖ Ответственный

❖ Лидер/карьерист/ «пофигист»

❖ Ищущий выгоду

Об этом нужно думать до начала разговора

Техника задавания вопросов

Метод Сократа

Метод Сократа — этот метод часто подразумевает дискуссию, в которой собеседник, отвечая на заданные вопросы, высказывает суждения, обнаруживая свои знания или, напротив, своё неведение.

Вопросы делятся на 3 типа:

- Начальные вопросы — порождают обсуждения в начале диалога

ТЕХНИКА ТРИ «ДА»

- Направляющие вопросы — помогают углублять и дополнять обсуждение

- Заключительные вопросы подводят к подведению итогов дискуссии

Экспресс метод формирования настроения для сотрудничества - Вопросы.

Функции вопросов

- Информативная — узнать
- Уточняющая — подтведить
- Направляющая — задать тему
- Акцентирующая — обратить внимание
- Резюмирующая — зафиксировать

Экспресс метод формирования настроения для сотрудничества - Вопросы.

- «Исторические» вопросы

  Что было, как решали, почему именно так?

  Цель — понять предыдущий опыт, понять, как принимает решение, что является ключевым

- Вопросы «в будущее»

  Как планируете развиваться, каким видите свой бизнес через год, какое направление читаете приоритетным7

  Цель — услышать желание, мечту.

- «Текущие» вопросы

  Что нужно сейчас для реализации п.2, с чего бы хотели начать?

  Цель — выстроить «мостик» из наших продуктов к мечте

ТЕХНИКА ВОПРОСОВ «КАК ЕСЛИ БЫ.....»

- сдвиг по времени_____
- рост ценности _____
- взгляд другого человека _____
- наличия информации _____
- растущие результаты _____
- волшебные вопросы будущего _____

Обратная связь как инструмент управления.

- **Обратная связь - высказывание своего мнения, отзыв, реакция на поведение другого человека (члена семьи, близких людей, коллеги, сотрудника, партнера по бизнесу и всех, кто к нам попадается под руку ☺)**

Обратная связь как инструмент управления.

- Обратная связь – это информация о поведении и достигнутых результатах в прошлом с целью поддержать или скорректировать поведение и результаты человека в будущем.

- **ПРОШЛО** **НАСТОЯЩИЕ** **БУДУЩЕЕ**

ПРАВИЛА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

- Чтобы обратная связь была эффективной, не стоит прибегать к ней, если Вы не подготовились к встрече, если у Вас плохое настроение, либо нет свободного времени.
- Прежде, чем давать обратную связь, необходимо понять какой результат Вы хотите получить от разговора с сотрудником. Тогда будет значительно легче правильно построить беседу.

ПРАВИЛА ОС

1. Волшебные вопросы

Чего Вы намерены добиться, предоставляя обратную связь?

- Что именно в действиях Вы бы желали улучшить?
- На какие вопросы Вы хотите получить ответ?
- Какие сложности могут возникнуть в ходе встречи и как с ними справиться?
- Сколько времени понадобиться для встречи?

ПРАВИЛА ОС

- **Обратная связь должна осуществляться в подходящих условиях, доброжелательной обстановке и без внешних помех.** По возможности предотвратите прерывания, телефонные звонки и т.д.
- **Обратная связь должна быть конструктивной.**
- **Обратная связь должна быть своевременной и основанной на фактах.**
- **Обратная связь должна быть конкретна, четко выражена и понятна Вашему собеседнику**

ПРАВИЛА ОС

- Обсуждайте события и действия. Не личность.
- Вовлекайте собеседника в обсуждение, дайте высказаться.
- Качественная обратная связь своевременна.
- Поддерживайте любые позитивные изменения. Добейтесь их закрепления.

ПРАВИЛА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

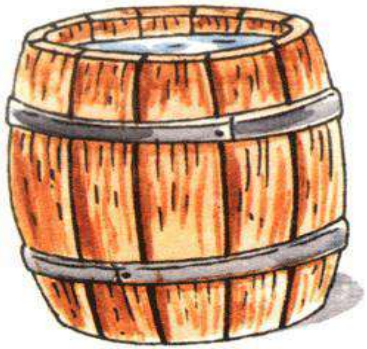
- **Всегда удерживайте в поле зрения главную цель (помочь человеку достигнуть успеха).**
- **Собирайте факты и говорите на языке фактов (отделите факты от суждений).**
- **Используйте диалог, как формат обсуждения фактов и заключения договоренностей.**
- **Будьте кратки в изложении своей позиции. Не допускайте общих фраз и чтения нотаций.**
- **Обеспечьте конфиденциальность разговора. Создайте безопасную атмосферу (особенно важно для корректирующей ОС).**
- **Всегда удерживайте предмет разговора. Сосредоточься на ОС по одному конкретному действию. Выдели, о чем вы надо говорить: о самом нарушении (содержание конкретных действий человека), о систематичности нарушений или о нарушении договоренностей и доверия (одна и та же ошибка появляются уже несколько раз, хотя и ранее вы договорились об изменении поведения)**
- **Знайте, о чем вы со своей стороны хотите договориться, какой результат обсуждения вас бы устроил.**

ВАЖНОСТЬ ОС если вас есть коллеги/подченные

ЦЕЛЬ И ПРИНЦИПЫ

- Помощь сотруднику в осознании своих сильных и слабых сторон
- Поддержка и поощрение действий, ведущих к повышению эффективности его работы
- Извлечение опыта из допущенных ошибок
- Критических замечаний не должно быть большим, чем позитивной обратной связи!
- Очень полезно использовать прием объединения: «Когда я только начинал работать, у меня тоже возникали проблемы с клиентами, которые я не мог решить самостоятельно».
- Используем прием метафорической критики: рассказать анекдот, притчу, иллюстрирующую схожее отношение к ситуации.
- Общее правило: Опирайтесь в критике на мотивы, которые движут сотрудником. Показывайте, как устранение данных ошибок приблизит сотрудникам к реализации его потребностей.

Как люди принимают обратную связь?



Если комментарий принимается, человек обычно реагирует следующим образом:
«Да, я теперь вижу это»
«Это важно»
«Я бы хотел услышать более подробный комментарий»
Когда сосуд близок к наполнению, вы можете услышать некоторые сомнения и колебания:
«Мне кажется, я не понимаю что вы под этим подразумеваете»
«Я не уверен, что это так!»
«Может быть да, а может и нет»

Эффективна ЛИ ВАША обратная связь?

-
- **<u>Алгоритм «Я – высказывания».</u>**
- **1 шаг Факты** (описание ситуации)-
- **2 шаг. Чувства** (описание своего настроения, своих эмоций, чувств).
- **3 шаг. Мысли** (описание гипотез, ваше мнение о ситуации, содержащие причину ваших эмоций).
- **4 шаг. Желания** (ваше пожелание, просьба, ожидание).
- **5 шаг. Намерения** (описание ближайших действий, шагов в связи с вышеописанным фактом).

Упражнение «Факты – суждения».

- **Поставьте букву Ф или С**

№	Суждение	Отметьте Ф или С
1	Ты говорил так тихо, что тебя было еле слышно	
2	Ты явно нервничал	
3	Ты перебил его на полуслове	
4	Ты грубил	
5	Ты говорил высокомерно	
6	Ты не делал паузу в разговоре	
7	Ты не слышал клиента	
8	Каждый раз, когда я даю задание, он уточняет, как выполнение задания повлияет на его бонусы	
9	Он довольно меркантилен	
10	Ты не слишком пунктуален	
11	Вы ведете себя довольно холодно	
12	Вы довольно редко проявляете свои эмоции	

ПРИМЕРЫ, как не надо

1. **«Ты никогда не выполняешь мои поручения вовремя. Я уже не знаю, что с тобой делать!»**
2. **«Сегодня Вы пришли на совещание с опозданием на 10 мин. и пока проходили к свободному месту отвлекли участников и помешали выступающему, ему пришлось сделать паузу. Я не сделал Вам замечание публично, так как не считаю это уместным, но меня возмутила такая ситуация. Мне хотелось бы, чтобы Вы приходили вовремя, а лучше за 5 минут до начала совещания».**
3. **«Когда возникают эти претензии, разборки, мне хочется всем нахамить, больше не общаться с этими «клиентами» и вообще, уйти с этой работы поскорей».**

Алгоритм предоставления обратной связи:

- Подготовка (выбор места, времени)
- Эмоциональный настрой (выбор стиля)
- Обозначение темы, контекста встречи через конструктив
- Расположение к диалогу (персональный интерес)
- Выслушать точку зрения (позицию) собеседника по теме разговора
- Дополнить своими предложениями (ваша позиция)
- Вынесение совместного взаимовыгодного решения
- Фиксация договоренностей, в случае необходимости - сроков

ИНТЕРЕС — эмоция движения.

Увлеченность, интерес к работе членов команды — ключевой фактор, определяющий успех или неуспех проекта.

Интерес удивительным образом комбинируется с другими эмоциями.

Интерес + радость = лучшая мотивация для достижения результата.

При этом стремление к достижению можно измерить степенью выраженности эмоции интереса.

Интерес — эмоция, которая переживается человеком чаще прочих.

Интерес играет исключительную роль в формировании и развитии навыков, умений, способностей.

Именно интерес позволяет осуществлять повседневную, привычную, рутинную работу.

Интерес обеспечивает высокую работоспособность человека.

Интерес крайне необходим для творчества

ЛЮБОЕ ОБЩЕНИЕ ЛУЧШЕ ЕГО ОТСУТСВИЯ