

НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 189
(февраль 2017)

12+

КАМИН



Уже четверть века мы помогаем сделать вашу работу проще. Мы хотим отблагодарить вас, дорогие клиенты!

В течение 2017 года, вы сможете зарегистрироваться для участия в лотерее, в которой будет разыгран **суперприз** стоимостью 10 000 рублей и 100 полезных подарков!



Подробности акции по тел. (4842) 27-97-22 и на сайте kamin.rf

Период проведения акции:
с 01 октября 2016
по 25 февраля 2017 года

ИС:ИТС

Зима

Подарков

Каждый месяц подарки:
умные книги
и чайник Гунфу



Подробности акции по тел. (4842) 27-97-22 и на сайте kamin.rf

Кто должен отчитываться о загрязнении окружающей среды **стр. 2**

Новая форма декларации по налогу на прибыль **стр. 3**

Продажа пива с 31 марта 2017г. производится с применением ККТ **стр. 4**

Облагается ли НДФЛ материальная помощь в связи со смертью бабушки работника **стр. 4**

Свидетельства о регистрации организаций и ИП больше не выдаются **стр. 5**

Изменён перечень документов, представляемых в ФСС для выплаты пособий **стр. 5**

Для пользователей 1С **стр. 7**

С новыми релизами – новые возможности **стр. 7**

План счетов бюджетного учёта на 2017 год **стр. 8**

Знакомство с КАМИНОм **стр. 9**

Облачные технологии в современном мире **стр. 10**

Типовые конфигурации – лучшие помощники **стр. 11**

Выпуск для руководителей



Вкладка
в центре газеты



в сети Facebook:
<http://facebook.com/firmakamin>

Следите за новостями КАМИНА

в сети TWITTER:
www.twitter.com/firmakamin





БЕСПЛАТНЫЕ интернет-сервисы 1С:ИТС

Управлять налоговыми рисками? 1СПАРК Риски



Для подключения обращайтесь в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

Кто должен отчитываться о загрязнении окружающей среды

Горячая тема

С 1 января 2016 года вступил в силу Федеральный закон от 29 декабря 2015 года № 404-ФЗ, которым внесены изменения в Федеральный закон от 10 января 2002 года № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» и некоторые другие законы. Мы подробно писали о нём в мартовском номере НоК прошлого года.

Прошёл первый год действия этого закона. Субъекты малого и среднего предпринимательства, подпадающие под требование этого закона, должны до 1 марта 2017 года внести плату за негативное воздействие на окружающую среду за 2016 год. Крупные предприятия должны были, кроме этого, уплачивать авансовые платежи.

Не позднее 10-го марта 2017 года, лица, обязанные вносить плату, должны представить в органы Росприроднадзора декларацию о плате за негативное воздействие на окружающую среду.

А теперь разберёмся, кто и что должен делать для соблюдения норм Закона 7-ФЗ.

В соответствии с определением объекта негативного воздействия на окружающую среду (НВОС), данным в пункте 1 статьи 69.2 Закона № 7-ФЗ, юридические лица, индивидуальные предприниматели должны поставить на государственный учёт те объекты, на которых они осуществляют хозяйственную или иную деятельность и которые оказывают негативное воздействие на окружающую среду.

Не относятся к самостоятельным объектам НВОС земельные участки, а также имеющиеся на балансе организации отдельные единицы оборудования.

Постановлением Правительства РФ от 28 сентября 2015 года № 1029 утверждены Критерии отнесения объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, к объектам I, II, III и IV категорий.

Согласно пункту 4 статьи 4.2 Закона № 7-ФЗ присвоение объекту НВОС соответствующей категории осуществляется при его постановке на государственный учёт. Если объект не относится даже к категории IV, то он не должен ставиться на государственный учёт.

Основной критерий отнесения объектов НВОС к IV категории – наличие на объекте стационарных источников загрязнения окружающей среды, масса загрязняющих веществ, в выбросах в атмосферный воздух которых не превышает 10 тонн в год, при отсутствии в составе выбросов веществ I и II классов опасности, радиоактивных веществ.

Все учреждения (школы, детсады, органы управления) и офисные помещения не

соответствуют этому критерию. Следовательно, эти объекты не должны ставиться на государственный учёт. Если на объекте НВОС есть стационарный источник загрязнения, но объект не попадает в более высокую категорию, то на государственный учёт такой объект поставить нужно, а плату за негативное воздействие на окружающую среду производить не требуется, так как в соответствии с пунктом 1 статьи 16.1 Закона № 7-ФЗ юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие хозяйственную или иную деятельность исключительно на объектах IV категории плату за негативное воздействие на окружающую среду вносить не обязаны.

Интересно отметить, как менялась точка зрения Росприроднадзора. В письме от 29 сентября 2016 года № АА-03-04-32/20054 говорилось, что при отсутствии на объекте стационарных источников загрязнения окружающей среды (источников выбросов в атмосферный воздух), представляется целесообразным отнесение таких объектов (офисные помещения, школы, детские сады и т.д.) к IV категории объектов НВОС.

Это противоречит закону. Видимо, поэтому Росприроднадзор изменил свою точку зрения. В информации на своём сайте под названием «Кто не должен подавать заявку о постановке на государственный учёт объектов негативного воздействия» заявляется следующее:

Учитывая, что собственно образование и накопление отходов не являются критериями отнесения объекта к объекту какой-либо из четырёх категорий негативного воздействия на окружающую среду, а в заявке о постановке объекта НВОС на учёт предусмотрены только сведения о размещении отходов на объекте НВОС, в случае, если организация образует отходы (не осуществляя деятельность по размещению отходов самостоятельно), но при этом не оказывает иных видов негативного воздействия на окружающую среду, указанных в Критериях, в ходе осуществления хозяйственной и (или) иной деятельности (например, офисы, школы, детские сады и т.д.), у такой организации объект



НВОС не определяется.

Объекты НВОС согласно статье 69 Закона № 7-ФЗ должны включаться в государственный реестр. Если объект не относится к НВОС, то он в реестр не включается. Требования представления отчётности по такому объекту, предъявляемые иногда региональными и муниципальными органами, неправомерны.

Таким образом, большинство субъектов малого бизнеса, не обязаны ставить на государственный учёт объекты своей деятельности и подавать какую-либо экологическую отчётность. Отходы, которые образуются на таких объектах, относятся к твёрдым коммунальным отходам (ТКО), не подпадающим под действие Закона № 7-ФЗ.

В соответствии со статьёй 1 Федерального закона от 24 июня 1998 года № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления»:

Твёрдые коммунальные отходы – отходы, образующиеся в жилых помещениях в процессе потребления физическими лицами, а также товары, утратившие свои потребительские свойства в процессе их использования физическими лицами в жилых помещениях в целях удовлетворения личных и бытовых нужд. К твёрдым коммунальным отходам также относятся отходы, образующиеся в процессе деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и подобные по составу отходам, образующимся в жилых помещениях в процессе потребления физическими лицами.

Согласно статье 16 Закона № 7-ФЗ: Плательщиками платы за негативное воздействие на окружающую среду при размещении твёрдых коммунальных от-





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Отправлять отчёты из 1С?
1С-Отчётность



Для подключения обращайтесь
в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

ходов являются операторы по обращению с твёрдыми коммунальными отходами, региональные операторы, осуществляющие деятельность по их размещению.

Согласно статье 24.7 Закона № 89-ФЗ:

Региональные операторы заключают договоры на оказание услуг по обращению с твёрдыми коммунальными отходами с

собственниками твёрдых коммунальных отходов. Собственники твёрдых коммунальных отходов заключают договор на оказание услуг по обращению с твёрдыми коммунальными отходами с региональным оператором, в зоне деятельности которого образуются твёрдые коммунальные отходы и находятся места их

сбора.

То есть вывоз образующихся ТКО регулируется обычным договором услуг и не требует какой-либо отчётности перед органами Росприроднадзора, а также региональными и муниципальными органами власти и управления.

Письмо Минфина от 29 декабря 2016 года № 03-04-05/79264

Без комментариев

Департамент налоговой и таможенно-политической политики рассмотрел обращение по вопросу обложения налогом на доходы физических лиц сумм оплаты организацией стоимости проживания своих сотрудников и в соответствии со статьёй 34.2 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) разъясняет следующее.

Статья 41 Кодекса определяет доход как экономическую выгоду в денежной или натуральной форме, учитываемую в случае возможности её оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и

определяемую для физических лиц в соответствии с главой 23 «Налог на доходы физических лиц» Кодекса.

В соответствии с пунктом 1 статьи 210 Кодекса при определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах.

Согласно подпункту 1 пункта 2 статьи 211 Кодекса к доходам, полученным налогоплательщиком в натуральной форме, в частности, относятся оплата (полностью или частично) за него организациями товаров (работ, услуг) или имуще-

ственных прав, в том числе коммунальных услуг, питания, отдыха, обучения в интересах налогоплательщика.

Таким образом, оплата организацией за своих сотрудников стоимости проживания признаётся их доходом, полученным в натуральной форме. С учётом пункта 1 статьи 211 Кодекса суммы данной оплаты включаются в налоговую базу указанных лиц.

Заместитель директора
Департамента Р. А. Саакян

В Книгу учёта доходов и расходов при УСН внесены изменения

Новости законодательства



Приказом Минфина от 7 декабря 2016 года внесены изменения в Книгу учёта доходов и расходов при упрощённой системе налогообложения. В частности, в Книгу добавлен новый Раздел V, в котором отражаются суммы торгового сбора. Кроме того, отменено указание в Книге сумм страховых взносов ИП, уплаченных «за себя».

Согласно приказу изменения вступают в силу по истечении одного месяца после

дня его официального опубликования, но не ранее первого числа очередного налогового периода по УСН. Значит, изменения вступают в силу с 1 января 2018 года, поэтому в 2017 году Книгу можно заполнять по старой форме.

Напомним, что Книгу учёта не нужно регистрировать в ИФНС, сдавать или показывать в налоговых органах. Но её необходимо предъявлять при налоговых проверках.

С 1 июля 2017 года повышается МРОТ

Федеральным законом от 19 декабря 2016 года с 1 июля 2017 года минимальный размер оплаты труда установлен в

размере 7 800 рублей в месяц. В настоящее время размер МРОТ составляет 7 500 рублей, повышение составит 4%.



Новая форма декларации по налогу на прибыль

Приказом ФНС России от 19 октября 2016 года утверждена новая форма налоговой декларации по налогу на прибыль. По сравнению с прежней формой в декларацию внесены незначительные изменения, связанные с изменением законо-

дательства. Основные изменения связаны с тем, что налог на прибыль в бюджет субъекта Российской Федерации можно уменьшить на сумму уплаченного торгового сбора. Для Калужской области это не актуально, поскольку торговый сбор не

был введён.

Новая форма декларации действует с 2017 года и применяется, начиная с декларации за 2016 год. В программах фирмы 1С формирование декларации по новой форме реализовано.



в сети Facebook:
<http://facebook.com/firmakamin>

Следите за новостями КАМИНА

в сети TWITTER:
www.twitter.com/firmakamin





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Автосоздание резервных копий?
1С-Облачный архив



Для подключения обращайтесь
в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

Продажа пива с 31 марта 2017 года производится с применением ККТ

Без комментариев

Закон № 261-ФЗ от 3 июля 2016 года внёс ряд изменений и дополнений в Федеральный закон от 22.11.95 № 171-ФЗ о государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. В частности, в законе определены требования к розничной продаже алкогольной продукции. В соответствии с пунктом 10 статьи 16 этого закона «розничная продажа алкогольной продукции и розничная продажа алкогольной продукции при оказании услуг общественного питания осуществляются с применением контрольно-кассовой техники». Новая редакция статьи 16 Закона № 171-ФЗ вступит в силу с 31 марта 2017 года.

Согласно закону 171-ФЗ к спиртным напиткам относится пиво и напитки, изготавливаемые на основе пива. Розничная продажа алкоголя (кроме пива) должна производиться только организациями и обязательно с применением контрольно-кассовой техники. Пиво имеют право продавать и индивидуальные предприниматели, в том числе применяющие ЕНВД и патентную систему налогообложения (ПСН), при этом применение в настоящее время ККТ не обязательно.

Закон 54-ФЗ о применении контрольно-кассовой техники в редакции закона от

03.07.16 № 290-ФЗ требует обязательного применения ККТ налогоплательщиками, применяющими ЕНВД или ПСН, только с 1 июля 2018 года. А закон 171-ФЗ, как указано выше, требует применение ККТ продавцами пива применять ККТ с 31 марта 2017 года. Возникает коллизия: когда же надо применять ККТ продавцу пива на ЕНВД или ПСН? Налоговые органы утверждают, что в этом случае действует принцип приоритета специальной нормы над общей. В описанной ситуации требования «специального» (посвящённого регулированию оборота алкоголя) Закона № 261-ФЗ являются приоритетными по отношению к положениям «общего» Закона № 290-ФЗ. Следовательно, продавцы пива, применяющие специальные режимы налогообложения, должны применять кассовую технику уже с 31 марта 2017 года.

Учитывая то, что с 1 февраля 2017 года будет прекращена регистрация ККТ старого типа (с ЭКЛЗ), ИП, продающим пи-



во, придётся приобретать ККТ нового типа с фискальным накопителем и передавать данные о выбитых чеках в налоговую инспекцию уже с 31 марта 2017 года.

Облагается ли НДФЛ материальная помощь в связи со смертью бабушки работника?

На этот вопрос ответил Минфин РФ в письме от 2 декабря 2016 года № 03-04-05/71785.

Минфин напомнил, что согласно пункту 8 статьи 217 Налогового кодекса не подлежат обложению налогом на доходы физических лиц суммы единовременных выплат (в том числе в виде материальной помощи), осуществляемых, в частности, работодателями членам семьи умершего работника, бывшего работника, вышедшего на пенсию, или работнику, бывшему работнику, вышедшему на пенсию, в связи со смертью члена (членов) его семьи.

Однако в Налоговом кодексе нет определения члена семьи. Поэтому Минфин обращается к Семейному кодексу.

В соответствии со статьёй 2 Семейного кодекса Российской Федерации (далее – Семейный кодекс) членами семьи признаются супруги, родители и дети, усыновители и усыновлённые.

Таким образом, бабушка не относится к членам семьи, значит, материальную помощь в связи с её смертью нужно облагать

НДФЛ. Однако Минфин нашёл основание для освобождения от НДФЛ такой материальной помощи в некоторых случаях.

С учётом положений статьи 14 Семейного кодекса близкими родственниками (родственниками по прямой восходящей и нисходящей линии) признаются родители и дети, дедушка, бабушка и внуки, полнородные и неполнородные (имеющие общих отца или мать) братья и сёстры.

Из этого положения чиновники делают следующий вывод.

Системное толкование положений Семейного кодекса позволяет включить в понятие члена семьи лиц, связанных взаимными правами и обязанностями, вытекающими из брака, родства, усыновления. Под семьёй понимаются лица, связанные родством и (или) свойством, совместно проживающие и ведущие совместное хозяйство.

Строго говоря, в Семейном кодексе нет, как ни странно, определения семьи. Однако такое определение есть в других российских законах. Например, в статье 1 Федерального закона от 24 октября 1997 года

№ 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» говорится:

Семья – лица, связанные родством и (или) свойством, совместно проживающие и ведущие совместное хозяйство.

Может быть, поэтому Минфин делает следующий вывод.

В случае совместного проживания и ведения совместного хозяйства работника и его бабушки сумма материальной помощи, производимой организацией работнику в связи со смертью члена его семьи, освобождается от налогообложения на основании пункта 8 статьи 217 Кодекса.

Таким образом, по мнению Минфина материальная помощь может освобождаться от НДФЛ не только в связи со смертью члена семьи работника, как это установлено Налоговым кодексом, но и в связи со смертью близкого родственника (дедушки, бабушки, брата, сестры, внука, внучки), но только при условии совместного проживания с ним работника и совместного ведения хозяйства.





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Подключиться к базе через Интернет? Для подключения обращайтесь
1С-Линк в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

Свидетельства о регистрации организаций и ИП больше не выдаются

Без комментариев



Об этом сообщила Федеральная налоговая служба на своём сайте.

С 1 января 2017 года **свидетельство о постановке на учёт в налоговом органе** российской организации или физического лица, а также свидетельство об аккредитации филиалов и представительств иностранных юридических лиц **оформляются без использования типографских бланков.**

При регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств с 1 января 2017 года **вместо свидетельства о**

государственной регистрации выдаётся Лист записи соответствующего реестра – ЕГРЮЛ или ЕГРИП.

Указанные изменения в порядке оформления документов предусмотрены приказом ФНС от 12 сентября 2016 года № ММВ-7-14/481. Этим же приказом утверждены форма № Р50007 «Лист записи Единого государственного реестра юридических лиц» и форма № Р60009 «Лист записи Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей».

Взносы на социальное страхование нужно учитывать с точностью до копейки

Минтруд РФ приказом от 21 декабря 2016 года внёс изменения в Порядок учёта страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, утверждённый приказом Минздравсоцразвития РФ от 18.11.2009 № 908н.

Согласно приказу учёт сумм страховых



взносов, подлежащих перечислению, а также сумм начисленных и произведённых расходов на выплату страхового обеспечения осуществляется в рублях и копейках (до этого осуществлялся в полных рублях).

Приказ вступил в силу 23 января 2017 года.

Изменён перечень документов, представляемых в ФСС для выплаты пособий



Приказом Минтруда от 28 октября 2016 года № 585н внесены изменения в перечень документов, которые должны быть представлены страхователем для принятия решения территориальным органом ФСС РФ о выделении необходимых средств на выплату страхового обеспечения, утверждённый приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 4 декабря 2009 года № 951н.

При обращении за выделением средств на выплату страхового обеспечения за

периоды, истекшие до 1 января 2017 года, в органы ФСС нужно будет представлять форму 4-ФСС за соответствующий период.

При обращении за выделением средств на выплату страхового обеспечения за периоды, начиная с 1 января 2017 года, в органы ФСС представляется справка-расчёт, которая включает в себя следующие показатели:

- сумма задолженности страхователя (Фонда социального страхования Российской Федерации) по страховым взносам на начало и конец отчётного (расчётного) периода;
- сумма начисленных к уплате страховых взносов, в том числе за последние три месяца;
- сумма доначисленных страховых взносов;
- сумма непринятых к зачёту расходов;
- сумма средств, полученных от территориальных органов Фонда социального страхования Российской Федерации в возмещение произведённых расходов;

- сумма возвращённых (зачтённых) излишне уплаченных (взысканных) страховых взносов;

- сумма средств, израсходованных на цели обязательного социального страхования, в том числе за последние три месяца;

- сумма уплаченных страховых взносов, в том числе за последние три месяца;

- сумма списанной задолженности страхователя.

Формы заявления о выделении необходимых средств на выплату страхового обеспечения, справки-расчёта и расшифровки расходов на цели обязательного социального страхования и расходов, осуществляемых за счёт межбюджетных трансфертов из федерального бюджета ФСС опубликовал в письме от 7 декабря 2016 года № 02-09-11/04-03-27029.

Для регионов, в которых действует пилотный проект по выплате пособий через ФСС, в число которых входит и Калужская область, представление указанных документов не требуется.



**БЕСПЛАТНЫЕ**
интернет-сервисы 1С:ИТС

Нужна срочная консультация по 1С?

1С-Коннект



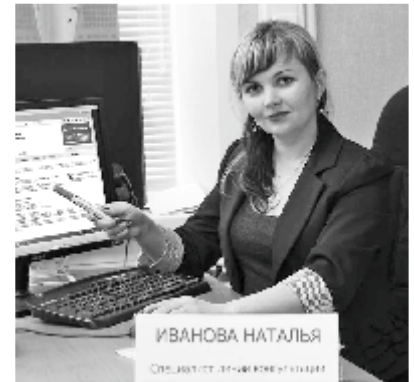
Для подключения обращайтесь

в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

ТЕМА: 1С-КАМИН:Зарплата. Версия 5.0**Линия консультаций****Вопрос:** Начислили отпуск в конце месяца, когда зарплата ещё не была посчитана. Каким образом произвести перерасчёт отпускных и удержать НДФЛ с суммы перерасчёта.

Если в результате перерасчёта возникает положительная сумма отпускных к выплате, то в данной ситуации перерасчёт стоит произвести текущей датой документом «Начисление по среднему» с помощником «Расчёт по среднему (отпуск, командировка)» с установленным флажком «перерасчёт». Сумма отпускных будет доначислена текущим периодом. В этом случае следует помнить правила выплаты отпускных (в соответствии с ТК РФ отпускные выплачиваются за 3 дня до отпуска). Налог с этой суммы рассчитывается и удерживается в документе «Выплата».

Если в результате перерасчёта отпускных возникает отрицательная сумма к выплате, то в документе «Начисление по среднему» с помощником «Расчёт по среднему (отпуск, командировка)» с установленным флажком «перерасчёт» на закладке «Расчёт суммы» в строке «Начисление» нужно вручную перевыбрать наименование начисления, предварительно созданное в справочнике «Начисления», с видом доходов 2 000 (например Отпуск СТОРНО).



Отвечает
Иванова Наталья,
специалист
линии консультаций

Вопрос: Зарплата за декабрь будет выплачена 10 января 2017 года. В форме 6-НДФЛ удержанный и перечисленный налог отразится при сдаче расчёта за 1 квартал 2017 года. А как отразить налог в справке 2-НДФЛ за 2016 год?

Как и раньше: если на момент подачи 2-НДФЛ налог уплачен в бюджет, то задолженность за декабрь не отражается.

Письмо ФНС от 2 марта 2015 г. № БС-4-11/3283:

«Суммы удержанного налога следует отражать в Справке в том налоговом периоде, за который был исчислен налог. Если сумма налога на доходы физических лиц была удержана после завершения налогового периода и представления в налоговый орган Справки, то ранее представленные в налоговый орган Справки подлежат корректировке путём представления новой Справки».

Таким образом, в справке 2-НДФЛ налог с зарплаты за декабрь, удержанный при выплате в январе нужно отразить за 2016 год. Для этого в настройке отчёта в поле «выбирать данные удержанного налога по дате» нужно установить дату выплаты зарплаты за декабрь. В итоге удержанный за год налог в 6-НДФЛ и 2-НДФЛ будет отличаться. Такое расхождение не нарушает контрольных соотношений из письма ФНС от 10 марта 2016 г. № БС-4-11/3852. Главное, чтобы в расчёте и справках совпали доходы, вычеты, исчисленный и неударженный налог.

Вопрос: Каким образом начислять страховые взносы с суточных сверх норм?

С 01.01.2017 Федеральный закон № 212-ФЗ от 24.07.2009, регулирующий порядок исчисления и уплаты страховых взносов, прекратил своё действие.

Новый порядок установлен в дополнительной главе 34 «Страховые взносы» НК РФ, которая добавлена в соответствии с Федеральным законом от 3 июля 2016 г. № 243-ФЗ.

Например, с части суточных, выплачиваемых во время командировок, компаниям придётся уплачивать страховые взносы. Если ранее эти выплаты не облагались взносами в полном объёме (или в размере, указанном в коллективном договоре или в локальном нормативном акте), то с 2017 года действует лимит: 700 руб. для поездок по России и 2 500 руб. – за границу. Сумма свыше данного лимита, будет облагаться взносами (п. 15 ст. 422 НК РФ).

Таким образом, с 1 января 2017 порядок расчёта налоговой базы по НДФЛ и базы по взносам с выплаченных суточных станет одинаковым.

Обратите внимание: правила о страховых взносах на случай производственного травматизма и профессиональных заболеваний не меняли. И если в Федеральном законе от 24 июля 1998 г. № 125-ФЗ всё останется как сейчас, дополнительные взносы «на травматизм» в 2017 году не добавятся.

Во все программы КАМИН добавлен вид дохода для страховых взносов «Облагается во все фонды, кроме ФСС НС», при выборе которого будут начислены страховые взносы, кроме взносов «на травматизм».





Определение прямых и косвенных затрат и их распределение

Расходы по способу включения в себестоимость продукции (работ, услуг) делятся на прямые и косвенные.

Прямые расходы – это затраты, связанные с производством отдельного вида продукции (выполнением определенных работ, оказанием отдельных услуг), которые могут быть непосредственно включены в себестоимость этой продукции (работ, услуг).

Косвенные расходы – это затраты, которые связаны с производством нескольких видов продукции (работ, услуг). Напрямую они не могут быть отнесены на конкретный вид продукции. Поэтому они распределяются по видам продукции косвенно (условно) или списываются целиком на финансовые результаты в конце периода.

Бухгалтерский учёт

В бухгалтерском учёте:

1. Прямые расходы отражаются по дебету счёта 20 «Основное производство» и в дальнейшем закрываются на выпуск продукции.

2. Косвенные расходы, как правило, отражаются по дебету счетов 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы» и закрываются на основное производство (счёт 20) или на счёт 90 «Продажи» в полном объёме (если применяется метод «директ-костинг»).

Налоговый учёт

В налоговом учёте прямые расходы

включаются в стоимость готовой продукции, а косвенные списываются в текущем периоде. При этом налогоплательщик самостоятельно определяет перечень прямых расходов, связанных с производством продукции (выполнением работ, оказанием услуг) (п. 1 ст. 318 НК РФ).

В программе «1С:Бухгалтерия 8» для целей налогового учёта используется регистр «Методы определения прямых расходов производства в НУ», в котором указывается перечень прямых расходов. Статьи расходов, не указанные в этом регистре, по умолчанию считаются косвенными и списываются в полном объёме на счёт 90.08.1 «Управленческие расходы по деятельности с основной системой налогообложения» при закрытии месяца.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы списываются на расходы основного и вспомогательного производства автоматически при проведении регламентной операции «Закрытие счётов 20, 23, 25, 26» (меню «Операции – Закрытие месяца»).

Правила списания

Правила для списания общепроизводственных и общехозяйственных расходов задаются в регистре сведений «Методы распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов» (меню «Предприятие – Учётная политика»). Каждое правило определяет вид расхода и правило списания.

Для пользователей 1С

Вид расхода определяется по следующим данным:

- Счёт учёта – 25 или 26. Если счёт не указан, то рассматриваются все обороты по дебету счётов 25 и 26;
- Подразделение. Если не указано, то рассматриваются все подразделения, указанные в оборотах по дебету счёта учёта;
- Статья затрат. Если не указана, то рассматриваются все статьи затрат, указанные в оборотах по дебету счёта учёта;
- Список статей затрат – указывается только для базы распределения «Отдельные статьи прямых затрат».

Правила списания определяются по следующим данным:

- База распределения – задаётся в объявительном порядке;
- Счёт прямых затрат – задаётся только в том случае, когда не планируется отражать расходы основного и вспомогательного производства и база распределения «Выручка»;
- Подразделение прямых затрат – задаётся только в том случае, когда не планируется отражать расходы основного и вспомогательного производства и база распределения «Выручка».

(Продолжение в следующем выпуске НоК)

С новыми релизами – новые возможности

1С-КАМИН:Зарплата. Версия 5.0.



Расчёт по страховым взносам с 1-го квартала 2017 года

Для формирования отчётности по страховым взносам (форма по КНД 1151111), начиная с 1-го квартала 2017 года, предназначен документ РСВ (с 2017 года).

Перед расчётом документа необходимо задать предварительные настройки:

1. Убедитесь, что отчётный период задан правильно (квартал, полугодие, 9 месяцев, год) и выберите организацию (учреждение), для которой необходимо произвести расчёт по страховым взносам.

2. В Настройках документа выберите способ заполнения – «расчёт» или «по проводкам» (рекомендуется способ заполнения «по проводкам»). Если заполнение документа выполняется по всем организациям, установите флажок «заполнять данные по всем организациям» (в этом слу-

чае, заполнение документа производится только «по проводкам»).

3. В приложении 3 к разделу 1 необходимо задать настройки для строк с картинками, для этих строк предусмотрена настройка для расчёта. Кликнув мышью по картинке или коду строки откроется отдельная форма для настройки отбора показателей для расчёта. После настройки фон картинки строки будет выделен цветом (если были выбраны показатели).

Для заполнения документа необходимо нажать кнопку «Расчитать», будут заполнены большинство разделов и приложений к разделам. Разделы и приложения к разделам, для которых заполнены данные, будут отмечены флажками на странице «Общие сведения».

КАМИН:Расчёт заработной платы для бюджетных учреждений. Версия 3.5.



Расчёт отпуска по уходу за ребёнком (помощник «Больничный лист»)

Ранее при расчёте отпуска по уходу за ребёнком не учитывался п.1.1 ст.14 Федерального закона 255-ФЗ.

В документ добавлено два варианта сравнения среднего заработка с МРОТ:

- «сравнивать с МРОТ средневенной зарплаткой» – если средневенной зарплаткой сотрудника меньше, чем значение средневенной зарплатки, рассчитанного из МРОТ (сумма МРОТ*24/730), то пособие рассчитывается, исходя из этого значения.
- «сравнивать с МРОТ среднемесячный заработок» – если среднемесячный заработок (среднедневной * 30.4) меньше суммы МРОТ, то сумма пособия рассчитывается исходя из суммы МРОТ (40% от суммы МРОТ).

Если отпуск по уходу за первым ребёнком начинается после 01.07.2016г. и пособие было рассчитано исходя из минимального размера пособия (2 908,62), то необходимо пересчитать ранее введённый документ, при этом ежемесячная сумма пособия должна увеличиться.



План счетов бюджетного учёта на 2017 год

Бюджет



Основная часть приказа Минфина России от 16 ноября 2016 года № 209н (далее – Приказ № 209н), изменившего, в том числе и План счетов бюджетного учёта (далее – План счетов), вступила в силу 30 декабря 2016 года. Такие изменения необходимо учитывать уже при формировании отчётности за 2016 год.

В рамках настоящей статьи, мы рассмотрим применение Плана счетов только с точки зрения получателя бюджетных средств, причём исключительно казённых учреждений (далее – КУ).

Причины различий обусловлены не только различиями в учитываемых фактах хозяйственной жизни. При централизованных поставках один и тот же факт хозяйственной жизни будет иметь разное содержание с точки зрения трёх разных субъектов учёта – грузоотправителя, заказчика и грузополучателя. КУ может выступать не только в качестве грузополучателя, но и заказчика и тем самым получает полномочия, как минимум, распорядителя бюджетных средств.

Новые счета в отчётности за 2016 год

При составлении отчётности за 2016 год бухгалтерам КУ необходимо учесть приведение Плана счетов в соответствие с изменениями, внесёнными Приказом № 209н в Единый план счетов. Отметим, что указанным изменениям соответствует корректировка Плана счетов, предусмотренная приложением № 6 к Приказу № 209н (далее – Приложение № 6). В частности, введены новые счета:

- 0 210 10 000 «Расчёты по НДС по авансам уплаченным» с аналитическими счетами, отражающими увеличение (уменьшение) дебиторской задол-

женности по НДС по авансам уплаченным;

- забалансовый 42 «Бюджетные инвестиции, реализуемые организациями».

Кроме того уточнены названия забалансовых счетов:

- счёт 17 теперь называется «Поступления денежных средств»;
- счёт 18 соответственно «Выбытия денежных средств».

Кроме того, введён забалансовый счёт 40 «Активы в управляющих компаниях».

Ещё одно важное изменение, влияющее на формирование отчётности касается тех КУ, которые в течение 2016 года по дебету счёта 0 401 10 173 «Чрезвычайные доходы от операций с активами» списывали суммы начисленных неустоек; отражали уменьшение доходов.

Изменения обусловлены приказом Минфина России от 20 июня 2016 года № 89н о внесении изменений в Указания о порядке применения бюджетной классификации РФ, утверждённые приказом Минфина России от 1 июля 2013 года № 65н. В частности, КОСГУ была дополнена подстатьей 174 «Выпадающие доходы», предназначенной для учёта уменьшения (списания) суммы начисленных доходов, в том числе неустоек.

Соответственно, План счетов дополнен Приказом № 209н счётом аналитического учёта 0 401 10 174 «Выпадающие доходы» (далее – счёт 0 401 10 174). Уменьшение ранее обоснованно начисленных доходов по дебету счёта 0 401 10 174 с 30 декабря 2016 года необходимо проводить в корреспонденции со счетами:

- 0 205 00 000 «Расчёты по доходам»;

- 0 209 00 000 «Расчёты по ущербу и иным доходам».

Перепроводить все операции с начала года в целях формирования отчётности за 2016 год не нужно. Достаточно перенести соответствующие суммы в дебет счёта 0 401 10 174 в конце года одной проводкой.

Особенности применения в 2017 году

Изменения в рабочий План счетов на 2017 год необходимо формировать с учётом предложенных Приказом № 209н вариантов:

- формирования 5-17 разрядов счетов учёта нефинансовых активов в текущем году;
- аналитического учёта по другим счетам (скорректировано положение об аналитическом учёте путём детализации в рамках третьего разряда кода по статьям КОСГУ).

Кроме того, появилась возможность установить правила раскрытия информации путём замены «0» в номере счёта на иное значение.

При формировании учётной политики, начиная с 2017 года, КУ в целях управленческого учёта могут применять пункт 1.3 Приложения № 6. Согласно указанному пункту к счёту 0 502 00 000 «Обязательства» добавлены новые аналитические счета:

- 502 03 «Принятые авансовые денежные обязательства»;
- 502 04 «Авансовые денежные обязательства к исполнению»;
- 502 05 «Исполненные денежные обязательства».

При этом согласно введённой Приказом № 209н сноске к перечисленным счетам их применяют органы Федерального казначейства в части кассового исполнения федерального бюджета.

По материалам www.budgetnik.ru





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Видеолекции 1С методистов и разработчиков? 1С:Лекторий



Для подключения обращайтесь в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

Сергей Леухин: есть время для тренинга

Как часто мы сталкиваемся с тем, что нам «не хватает времени»? Как правило, проблема не в том, что «времени нет», а в том, что мы неправильно организуем и планируем свой день. Научить тайм-менеджменту можно, было бы желание. Благо, сейчас бесчисленное множество курсов, тренингов и семинаров.

Однако, как же выбрать такой тренинг, который действительно чему-то научит? Столько предложений вокруг, как найти человека, знающего своё дело?

Мы продолжаем знакомство с сотрудниками фирмы КАМИН. Сегодня мы общаемся с тренером и разработчиком в одном лице – Сергеем Леухиным. Сергей работает в компании более 10 лет и не перестаёт вкладываться в любимую работу. Кто-то из наших читателей, возможно, уже знаком с Сергеем благодаря тренингам «Тайм-менеджмент» и «Дебиторская задолженность».

– Как Вы попали в КАМИН? Расскажите нам о своём карьерном пути.

– До КАМИНа я работал в компьютерной фирме. Фактически, занимался продажами.

Когда я ушёл с предыдущей работы, я уже знал, что есть такая фирма КАМИН. Мой знакомый здесь работал. Вот я и пришёл сразу к директору с вопросом: «У вас есть вакансии?». Меня отправили заполнить необходимые бумаги и взяли сразу без испытательного срока.

Изначально я не собирался идти в разработчики. Я пришёл устраиваться во внедрение, поскольку у меня толком не было опыта в разработке приложений 1С. Это было что-то на уровне доработки конфигураций под свои нужды. Но такая вакансия была, мне самому было интересно попробовать что-то новое, а в тот момент как раз вышла платформа «1С:Предприятие 8». Так и получилось, что меня сразу посадили за «восьмёрку», заниматься внутренней автоматизацией. Я рассчитывал, что задержусь в разработке год, максимум два, а потом уйду в продажи или внедрение, потому что это было мне ближе. А получилось так, что теперь я руководитель отдела разработки программно-обеспечения.

– Вы руководите целым отделом талантливых и творческих, не похожих друг на друга разработчиков. В чём основная сложность руководства?

– В том-то и сложность, что у каждого из них свой характер. Кто-то любит крупные проекты и сложные задачи, а кому-то легче решать мелкие задания, результат которых будет виден «здесь и сейчас». Нужно это учитывать, когда распределяешь задачи. Человеку должно быть инте-

ресно, иначе со временем он «перегорит».

– Что же побудило разработчика заняться тренерством?

– Мне всегда было интересно работать с людьми. Сейчас я меньше занимаюсь разработками, больше постановкой задач, проектной деятельностью, методической частью.

– То есть, если выбирать между тренерством и разработкой, Вы выбрали бы тренерство?

– Мне больше нравится работать с коллективом, скажем так.

– Какие тренинги Вы ведёте?

– Разные. Тренер на то и тренер, что он может взять любую тему, освоить её и преподавать в рамках тренинга или семинара. Здесь главное не тема, а умение работать с группой. Тренер – это человек, который преподаёт то, чего не знает сам (смеётся).

– Интересное замечание!

– Я вёл дебиторскую задолженность, и тайм-менеджмент, и по продажам разные тренинги, и даже проводил небольшой тренинг по работе с клиентами для нашего центра продаж. Хотя сам я, фактически, занимаюсь другим.

– И что самое сложное в работе бизнес-тренера?

– Работа с группой. Здесь важно понимать психологию людей, которые пришли к тебе. Это и есть самое сложное. Важно, чтобы люди не просто пришли и получили какие-то знания, но и чтобы это было им в удовольствие. Ведь что самое важное в тренинге? Это получение и отработка новых навыков. Люди приходят на занятия, чтобы научиться чему-то, что сделает их жизнь лучше. Следовательно, если на тренинге кто-то засыпает, значит, я делаю что-то не так.

– Я так думаю, у Вас на тренингах ещё никто не засыпал?

– Конечно, нет. Да и отзывы только положительные.

– Это замечательно. Обратная связь от клиентов и учеников – это самое главное. Ведь если нет отдачи, и заниматься ничем не хочется.

– Согласен. Проблема в том, что сейчас слово «тренинг» стало едва ли не ругательным. Я думаю, что это произошло из-за падения имиджа и репутации тренера. К сожалению, сейчас очень много низко квалифицированных тренеров, и после их «услуг» люди приходят с нулевыми зна-

Знакомство с КАМИНОМ



ниями и навыками. Разумеется, расстроенные клиенты начинают распространять слухи о том, что тренинги никому не нужны, это бесполезная трата денег. На самом деле, это не так.

Если хотя бы один человек после тренинга подошёл ко мне, позвонил или написал – дал знать, что полученные знания принесли ему пользу, то я считаю свою задачу выполненной.

– Коллеги характеризуют Вас как перфекциониста. Похоже, что это правда.

– Да, есть такое. Это скорее недостаток и я борюсь с ним. Перфекционизм приводит к необоснованным затратам в решении некоторых задач. Иногда лучше оставить, как есть. Как говорится: «Лучшее – враг хорошего». Когда тратишь время на то, чтобы допилить какие-то мелочи, которые никому не нужны, страдают более актуальные задачи. Поэтому с перфекционизмом надо бороться.

Однако, когда речь идёт о разработке, перфекционизм – это положительное качество.

Когда идёт работа с людьми и творчеством, то это лучше оставить. В любой работе есть огрехи, и с ними надо мириться, иначе не получится двигаться вперёд.

– Что Вы хотите пожелать читателям?

– Посещая тренинг, не ждите чудес, ибо их не бывает. Чтобы овладеть какими-либо знаниями или навыками, нужно иметь желание работать. Тренинг – это не отдых. Хотя на моих тренингах удастся ещё и повеселиться. Гарантирую!

– Какое практическое пожелание!

Беседовала Фигурин Юлия



в сети Facebook:
<http://facebook.com/firmakamin>

Следите за новостями КАМИНА

в сети TWITTER:
www.twitter.com/firmakamin





БЕСПЛАТНЫЕ интернет-сервисы 1С:ИТС

Отправить документы из 1С? 1С-Электронный документооборот



Для подключения обращайтесь в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

Облачные технологии в современном мире Облачный Сервис

Мы все любим японские автомобили, технику и часто перенимаем опыт этой страны. Сейчас в стране Восходящего солнца 80% организаций работает именно в облачных приложениях, в том числе все государственные учреждения.

Ориентируясь на успешный опыт Японии в использовании облачных технологий, фирмы КАМИН и 1С, активно занимаются развитием данного вида автоматизации предприятий на территории нашей страны. Вы спросите, а что же успешного они сотворили? Вот наглядный пример.

В Японии в рамках «Проекта Создания Цифровой Японии» и реализуемого Министерством внутренних дел и связи, с апреля 2009 года реализуется проект создания массовой облачной инфраструктуры для госсектора.

Цель проекта состоит в консолидации всех государственных ИТ-систем в единую облачную инфраструктуру для улучшения операционной эффективности и сокращения издержек.

«Облако позволит различным министерствам интегрировать и консолидировать вычислительное оборудование и создать единую платформу для коллективных услуг», – говорят в Министерстве внутренних дел и связи Японии. Там также надеются, что облако устранил потребности министерств самостоятельно поддерживать их ИТ-системы и позволит каждому из них иметь только необходимые компьютерные ресурсы через «облачную» платформу. Частью облачного проекта будет являться созданный в его рамках новый Национальный Цифровой Архив, предназначенный для оцифровки государственных документов и другой публичной информации, а также введены единые стандартные форматы и метаданные для улучшения публичного доступа к этим документам.

Хорошо, это эффективно. Но сработает ли в российском бизнесе? Как нам это поможет?

Как «облако» помогает работе бизнеса

Облачные технологии уже прочно вошли в нашу жизнь, однако использование облаков в бизнесе всё ещё вызывает ряд сомнений и опасений, что сдерживает их распространение. В то же время, по данным аналитиков, компании, использующие облачные технологии, добиваются целого ряда преимуществ. Среди них сокращение затрат на ИТ или даже развитие ИТ при одновременном сокращении инвестиций и многие другие преимущества. Так ли это на самом деле?

Сегодня многие организации отдают предпочтение работе в облаках, обходя стороной покупку собственного аппарат-

ного и программного обеспечения.

Стоит отметить, что популярность облачные решения приобретают благодаря двум основным преимуществам. Первое – это экономия денежных средств. Вторая причина популярности – гибкая сервисная модель. В работе многих компаний периодически возникают ситуации, связанные со всплесками активности пользователей – это могут быть сезонные всплески (ежегодные праздники) или непредсказуемые резкие скачки трафика. Поэтому важно подготовиться к ним заранее.

В традиционном подходе при планировании производственных мощностей основные расходы идут на резервирование дополнительного пространства, новые серверы и оборудование. Следуя по этому пути, компании сталкиваются со значительными финансовыми затратами ещё на старте. Более того, так как пиковые нагрузки непостоянны (на то они и пиковые), закупленное оборудование часто простаивает.

И снова в этот момент на помощь приходит облако. Такая инфраструктура даёт возможность привлекать дополнительные ресурсы и при необходимости запускать неограниченное количество виртуальных машин.

В воздухе сомнения витают...

В то время, когда малый бизнес с лёгкостью использует облачные решения, крупный бизнес к вопросу перехода в облако относится настороженно.

Согласно исследованию, 90% опрошенных организаций уже работают с некими облачными технологиями, а 78% хотят

увеличить затрачиваемые на облака бюджеты к 2018 году. Однако, несмотря на это, облака составляют лишь 4% от всех затрат на ИТ. Руководители компаний только намочили ноги в озере облачных вычислений, но нырять в него с головой пока опасаются.

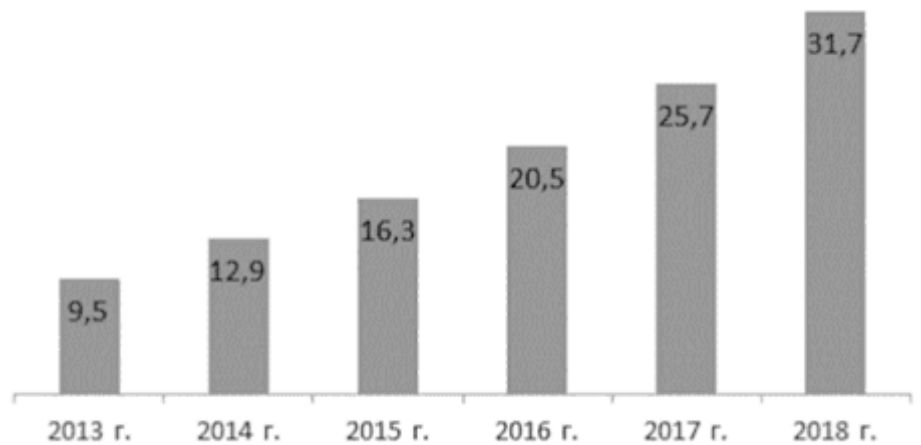
Опасения в первую очередь связаны с организацией работы приложений и обеспечением должного уровня безопасности. Однако провайдером облачных услуг уже достаточно давно применяются необходимые сертифицированные средства защиты информации.

Поэтому ещё один камень преткновения, лежащий на пути перехода в облако у крупных компаний – это организация защищённого доступа большого числа пользователей. Однако и здесь есть решение – реализация безопасного единого входа.

Работать в сервисе «1С:Предприятие 8 через интернет» надёжно и безопасно. Данные хранятся в дата-центре, а для передачи информации через интернет используется защищенный протокол HTTPS, предусматривающий надёжное шифрование данных.

По оценкам экспертов, внедрение облачных технологий будет увеличиваться с каждым годом, за счёт удобства, простоты и низких затрат в использовании.

Если Вы считаете свои деньги, обратите внимание на данный вид автоматизации.



Динамика и объем российского облачного рынка, млрд руб. в год

По материалам www.habrahabr_full.complexdoc.ru





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Проверить информацию о контрагенте
по базе ФНС? 1С:Контрагент



Для подключения обращайтесь
в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

Типовые конфигурации – лучшие помощники

1С не только бухгалтерия



На данный момент продукты фирмы 1С одни из самых распространённых на рынке программного обеспечения России. Более миллиона организаций в России и странах СНГ используют для автоматизации своей деятельности продукты «1С:Предприятие». Конфигурации на платформе «1С:Предприятие 8» давно рекомендовали себя как лучшие помощники в автоматизации и управлении бизнесом. Колоссальное количество фирм по всей стране ощутили мощный эффект от внедрения таких конфигураций. После внедрения 1С бизнес становится прибыльнее, эффективнее. Находятся «чёрные дыры», куда идут расходы, о которых управленцы даже не подозревали. Снимаются ограничения количества обрабатываемых заказов. Открываются границы, за которые невозможно было перейти без упреждения и автоматизации работы сотрудников организации.

Для большинства людей 1С – это синоним слова бухгалтерия. Некоторые знают, что есть «1С:Управление торговлей» и «1С:Зарплата и управление персоналом», и только около 10% россиян знают, что 1С – это не только бухгалтерия. 1С – это основа, конструктор, из которого можно собрать почти всё, что угодно.

На данный момент в линейке типовых конфигураций 1С есть следующие продукты:

1С:Документооборот 8

Краткое описание: этот продукт позволит взять контроль над всей документацией и любыми файлами в организации.

Для кого предназначена: для всех сотрудников организации, работающих с документами и файлами (коммерческими предложениями, руководствами пользователя).

В каких сферах применяется: во всех сферах деятельности организации, связанных с большим объёмом документов и необходимостью использовать единые стандарты и шаблоны.

Достоинства: позволяет просмотреть всю историю изменений каждого документа, содержит удобные инструменты поиска, позволяет ограничить доступ сотрудников к определённым видам документов, организовать прохождение документации всех уровней утверждения и ознакомления.

1С:Управление небольшой фирмой 8

Краткое описание: готовое решение для автоматизации оперативного управления на предприятиях малого бизнеса с возможностью учёта производственных и торговых операций.

Для кого предназначена: для руководителей организаций малого бизнеса.

В каких сферах применяется: во всех сферах малого бизнеса.

Достоинства: одна программа заменяет десятки таблиц, документов и отчётов – все данные бизнеса регистрируются и хранятся в единой информационной базе, программа не перегружена бухгалтерскими терминами, но имеется возможность выгружать данные в программу «1С:Бухгалтерия 8».

1С:Деньги 8

Краткое описание: конфигурация для учёта, анализа и управления личными или семейными финансами.

Для кого предназначена: для физических лиц.

Достоинства: простая для освоения и не требует специальных навыков работы на компьютере, позволяет учитывать не только наличные деньги, но и сбережения на банковских счетах в валюте, золоте и любых других активах. Эта недорогая конфигурация позволит вам спланировать личные финансы.

Кроме типовых решений есть ещё так называемые «отраслевые» конфигурации. Это готовые решения для использования в определённой сфере бизнеса. Например, таких, как общественное питание, страхование, строительство, торговля одеждой и обувью, туристические агентства, салоны красоты и многих других.

Для примера:

1С:Предприятие 8. Расчёт квартплаты и бухгалтерия ЖКХ

Краткое описание: это решение позволяет автоматизировать бизнес-процессы расчёта начислений по коммунальным услугам.

В каких сферах применяется: ЖК, ЖЭК, ЖСК, ЖЭУ, ГСК и т.д.

Достоинства: ведение бухгалтерского,

паспортного и подомового учёта, расчётов с поставщиками услуг, претензионно-исковой работы с должниками. За небольшую цену вы получите уже готовый продукт, настроенный под специфику вашей отрасли.

1С:Предприятие 8. CRM ПРОФ

Краткое описание: автоматизация процессов взаимоотношений с клиентами.

В каких сферах применяется: на предприятиях, имеющих большую клиентскую базу, где есть необходимость отнесения клиента к конкретному менеджеру, а так же там, где есть необходимость планирования и анализа контактов с клиентами.

Достоинства: позволяет управлять клиентской базой, контактами с клиентами, бизнес-процессами по работе с клиентами, продажами.

1С:Предприятие 8. Управление автотранспортом

Краткое описание: ведение оперативного и управленческого учёта, принимая во внимание специфику автотранспортных предприятий.

В каких сферах применяется: в автотранспортных предприятиях и организациях, а также в выполняющих такую же функцию подразделения торговых, производственных и прочих предприятий, использующих машины для собственных нужд.

Достоинства: решение является самостоятельным продуктом, разработанным на платформе «1С:Предприятие 8», не требует приобретения дополнительных конфигураций. В него включены такие подсистемы, как «Диспетчерская», «ПТО», «Учёт ГСМ», «Учёт ремонтов», «Складской учёт», «Взаиморасчёты», «Учёт работы водителей», «Учёт затрат».

Если для вас не найдётся подходящего готового решения, фирма «КАМИН» готова помочь в доработке конфигурации, которая будет учитывать специфику именно вашего бизнеса. На базе платформы «1С:Предприятие 8» автоматизировать можно почти всё, что угодно, причём сделать это в короткие сроки и на высоком уровне.

Не ограничивайтесь одной только «1С:Бухгалтерией». Эта конфигурация облегчает работу бухгалтера, но не забывайте про других сотрудников вашей организации. Нехватка времени – бич нашей эпохи. 1С при грамотном подходе сэкономит много времени, которое можно потратить на решение других задач.

По материалам www.softnavi.ru





**Семинар по изменениям в зарплатном законодательстве.
(Демонстрационные примеры в программе «1С-КАМИН:Зарплата. Версия 5.0»)**

Время: с 10:00 до 13:00

Стоимость: 2 500руб./1 500руб. за второго участника от организации

Курсы

01.02 — Курс «1С:Бухгалтерия 8». Практическое освоение бухучёта с самого начала» (Теория бухгалтерского и налогового учёта, с практикой в программе «1С:Бухгалтерия 8», вечерняя группа).

Время занятий: с 18:00 до 20:00. Стоимость: 18 000 рублей

06.02 — Курс «Ведение бюджетного учёта в программе «1С:Бухгалтерия государственного учреждения 8».

Время занятий: с 09:00 до 13:00. Стоимость: 7 000 рублей

06.02 — Курс изучения программы «1С-КАМИН:Зарплата. Версия 5.0».

Время занятий: с 13:30 до 17:30. Стоимость: 4 800рублей

14.02 — Курс «Ведение бухгалтерского и налогового учёта в программе «1С:Бухгалтерия 8».

Время занятий: с 13:30 до 17:30. Стоимость: 8 400 рублей

Дистанционное обучение

- On-line обучение Введение в конфигурирование в системе «1С:Предприятие 8». Основные объекты
- On-line обучение Конфигурирование в системе «1С:Предприятие 8». Решение оперативных задач
- On-line обучение «1С:Предприятие 8». Язык запросов
- On-line обучение «1С:Предприятие 8»:Управляемое приложение, клиент-серверное программирование; обзор новых возможностей
- On-line обучение Программирование в стандартных типовых решениях системы «1С:Предприятие 8». Основные приёмы, использование БСП
- On-line обучение Средства управления доступом на платформе «1С:Предприятие 8»
- On-line обучение Объектные и транзакционные блокировки в «1С:Предприятие 8»
- On-line обучение Применение агрегатов, индексов, итогов для повышения быстродействия аналитических отчётов и оперативных механизмов в системе «1С:Предприятие 8»

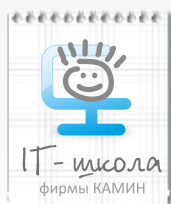
Вы получаете:

- ✓ Доступ к курсу на 3 месяца
- ✓ Консультации преподавателя по электронной почте
- ✓ Методические материалы



Центр дополнительного образования детей «IT-Школа»

проводит набор на 2-е учебное полугодие:



- ☛ JAVA-программирование
- ☛ Основы робототехники
- ☛ Олимпиадное программирование **NEW**
(читайте в следующем выпуске газеты НоК или уже сейчас на сайте itdeti.ru)

- ☛ Системное администрирование
- ☛ Занимательное программирование
- ☛ Лёгкий Старт в мир офисных приложений
- ☛ Экспресс-курс Adobe Photoshop **NEW**
(Авторский курс Дмитрия Мамяса)

Лицензия на осуществление образовательной деятельности № 358 от 05.11.2015г. (серия 40Л01 № 0001352)

НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 189
(февраль 2017)

Для руководителей

12+



Регистрируйтесь на сайте камин.рф
(Раздел «О Компании → Наши мероприятия»)

Единый семинар

1С®

для бухгалтеров и руководителей

апрель

05

Доверяй, но проверяй:
контроль бухгалтера

стр. I

Как улучшить продукцию
или услугу?
Что такое цикл PDCA?

стр. II

Волшебная сила слова

стр. III

Тайный покупатель

стр. IV

Доверяй, но проверяй: контроль бухгалтера

Далеко не все собственники бизнеса разбираются в бухгалтерии. Мечта едва ли не любого руководителя – найти надёжного бухгалтера, благодаря которому можно не вникать в бухучёт. Но совсем не контролировать деятельность бухгалтера нельзя. Одни руководители предпочитают доверять своему сотруднику, другие передают ведение бухгалтерии аутсорсинговым фирмам. Но при любом варианте важно не доверять «слепо». Как гласит одна из поговорок: «Доверяй, но проверяй».

В некоторых компаниях работа рядового персонала контролируется тщательнее, чем работа бухгалтера. А ведь он – одна из ключевых фигур в любой организации. И от его работы зависит наличие или отсутствие претензий со стороны контролирующих органов и бизнес-партнёров. Проверить работу большинства сотрудников не сложно, но вот оценить правильность ведения бухгалтерского учёта можно не всегда и не так быстро. Внешне может казаться, что документы в порядке, отчётность сдана, налоги заплачены. Но потом оказывается, что налоги заплатили не те или не по тем реквизитам, а отчётность сдали не ту или не сдали вовсе.

На первый взгляд, не обладая определёнными знаниями в данной сфере, контроль бухучёта может показаться довольно сложной задачей. Но бояться этого не стоит. Воспользуйтесь несложными советами, которые помогут уберечь свой бизнес от потерь.

1. Для того чтобы контролировать рас-

чётный счёт, нужно усложнить процедуру перевода денег. Лучше, чтобы деньги уходили только после подписи руководителя. В настоящее время есть варианты создания двух ключей электронной подписи: один у бухгалтера, а второй (основной, без подписи которого деньги никуда не уйдут) – у руководителя.

2. Даже если приходится подписывать большое количество платёжек, нельзя подписывать их списком. Лучше потратить чуть больше времени, но просмотреть каждую и проверить какие суммы и куда перечисляются.

3. Если из кассы были взяты деньги, то обязательно это должно быть зафиксировано и должны быть приложены подтверждающие документы.

4. Если производилась выдача денег «под отчёт», обязательно должны быть составлены авансовые отчёты. Это достаточно сложный документ, требующий бухгалтерских знаний. Но руководитель всегда может проверить, подписывал он эти отчёты или нет. Также нетрудно посмотреть, какие чеки и на какие расходы туда приложены.

5. Если на предприятии учёт ведётся в автоматизированном режиме, то попросите бухгалтера сформировать оборотно-сальдовую ведомость на произвольную дату. В документе не должно быть отрицательных остатков сумм, которые выделены красным цветом.

6. Периодически нужно проверять остатки товаров на складе, только не по

фактическому количеству, а по учёту. При этом не должно быть отрицательных остатков. Такая ситуация может возникнуть, если продали больше, чем купили. Полученные результаты также отразятся в бухгалтерском балансе, который потом идёт в налоговые органы.

7. Уточните у бухгалтера сроки сдачи отчётов своей организации. За несвоевременную сдачу отчётности могут быть наложены штрафы. Или же при частой отправке «корректировок» можно вызвать вопросы и пристальное внимание со стороны контролирующих органов.

8. Старайтесь контролировать оплату налогов. Они должны быть оплачены вовремя, чтобы не пришлось потом дополнительно оплачивать пени. Раз в год запрашивайте сверку с налоговой и просматривайте отчёт.

Руководителю важно быть в курсе финансовой деятельности организации. Если в ходе данных советов возникнут опасения, то можно воспользоваться консультациями и помощью специалистов, в том числе для проведения независимого аудита. Например, можно обратиться к нам в «1С:БухОбслуживание. Центр учёта».



Марина Волошина,
Специалист отдела
«1С:БухОбслуживание»

1С:БухОбслуживание



Как улучшить продукцию или услугу? Что такое цикл PDCA?

Сейчас трудно поверить, что когда-то слова «Сделано в Японии» означали низкосортный, плохой продукт. Сегодня знак «Made in Japan» – символ высочайшего качества. Как японцы достигли этого? Как удалось стране, полностью разрушенной во время Второй мировой войны, со скудными природными ресурсами превратиться в ведущую мировую державу? На чём основано «японское чудо»? Залогом успеха стал целый ряд самых различных факторов и японский менталитет, и государственная поддержка предпринимательства, и масштабное образование структур по контролю качества выпускаемой продукции. Когда речь заходит о японском методе управления качеством, то одним из причастных к этому является Эдвард Деминг. С его книгой «Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами» мы уже познакомили читателей в апрельском номере нашей газеты за прошлый год. В газете «Новости от КАМИНа» за май 2016 года мы представили книгу Генри Нива «Пространство доктора Деминга». Это популярное изложение учения Деминга. И в этих трудах, и в большинстве бизнес-литературы посвящённой операционному менеджменту, можно встретить упоминание цикла Деминга, цикла Шухарта, цикла Деминга-Шухарта или цикла PDCA. Цикл PDCA рассматривается как технология непрерывного совершенствования процессов, универсальный метод решения проблем, который можно применить в любой сфере деятельности.

Кто является автором этого цикла Деминг или Шухарт? Попробуем в этом разобраться.

В своих работах Деминг уже использует термин цикл Шухарта, признавая тем самым за ним право изобретателя этого цикла. Шухарт впервые описал концепцию цикла PDCA в 1939 г. в своей книге «Статистические методы с точки зрения управления качеством». В этой книге Шухарт писал только о трёх этапах в управлении качеством, спецификация – производство – проверка.

Книга Шухарта начинается с выделения трёх стадий в управлении качеством:

1. Разработка Спецификации (техническое задание, технические условия, допуски) того, что требуется.
2. Производство Продукции, удовлетворяющей Спецификации.
3. Проверка (контроль) произведённой продукции для оценки её соответствия Спецификации.

*Шухарт подчёркивает, насколько именно данная последовательность стадий необходима для использования в этом, реальном мире, где все процессы подвержены вариациям, в противоположность другому миру, который верует в точность науки.**

Описывая этапы, Шухарт впервые представил эту схему в виде круга, в виде цикла.



Всё в нашей жизни подвластно циклическому развитию, сама природа подталкивает нас на этот путь. День сменяет ночь, одно время года сменяется другим и так далее. Человечество на протяжении всей своей истории чувствовало этот цикл, почувствовал его и Шухарт.

*Шухарт преобразовал линию в круг, который он отождествил с «динамическим процессом приобретения знаний». После первого же круга многое можно узнать из результатов Контроля с тем, чтобы улучшить Спецификации того, что на самом деле необходимо. Производственный процесс корректируется соответствующим же образом и новый выход из него контролируется. Это проясняет все ещё желательные улучшения, и цикл продолжается.**

Э. Деминг пропагандировал использование этого цикла и дополнил его ещё одним этапом. В трактовке Деминга цикл PDCA стал основным способом достижения непрерывного улучшения процессов, и в 1950 году он вдохновил японцев на использование цикла PDCA. Используя разработанную Демингом методику и его постоянный круг регулирования усовершенствования продукта и производственных процессов, японцы достигли тех высот в качестве продукции, о которых и сейчас слышан весь мир.

*Метод Деминга идеально подходит для кризисных времён. Он «разгоняет» рабочие процессы и стимулирует к постоянному росту.**

Как расшифровывается PDCA? PDCA – это аббревиатура от английских слов Plan-Do-Check-Act или Планируй-Делай-Проверь-Действуй.

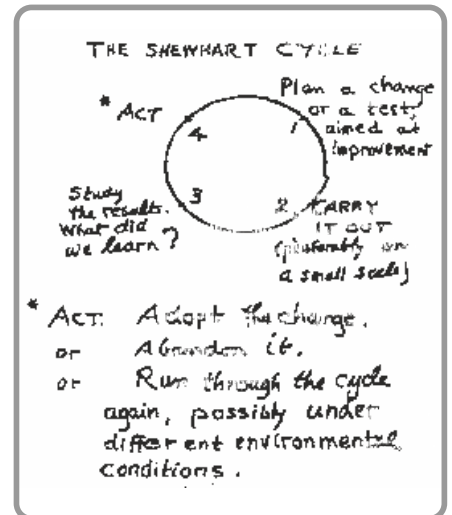
Цикл PDCA представляет собой простую и наглядную модель управления качеством. Согласно данной модели, для

предоставления соответствующего уровня качества нужно непрерывно повторять четыре этапа. Совершенно не важно, что вы делаете, разрабатываете новую продукцию, улучшаете свои бизнес-процессы или оказываете услуги, у вас всегда будут присутствовать четыре этапа. Но при этом, при создании нового продукта, первым этапом будет разработка продукта, а при оказании услуг – планирование выполнения этой услуги.

Так может выглядеть цикл PDCA в компании, оказывающей услуги:

- планирование: что нужно сделать, когда это нужно сделать, кто должен это сделать, как это следует сделать и с помощью чего;
- выполнение: выполнение запланированных работ;
- проверка: определяется, дало ли выполнение работ ожидаемый результат;
- действие: производится корректировка планов с учётом информации, полученной на этапе проверки, и проводятся необходимые изменения.

С момента создания этой теории прошло много лет, но она до сих пор актуальна и обсуждается. Многие последователи дополняют эту теорию своим опытом, и у них цикл может состоять из пяти или даже шести этапов. Но если приглядеться лучше, это все те же четыре этапа, просто некоторые из них разбили на несколько частей.



Рисунок, выполненный рукой Деминга на одном из семинаров.



Татьяна Голец,
заместитель директора
по качеству

* Глава 9 из книги Генри Нива «Пространство доктора Деминга».



Волшебная сила слова

Вредные советы



В прошлом году в нашей газете вы уже могли прочитать несколько статей, выполненных в стиле вредных советов. Мы решили попробовать выделить такие материалы в отдельную рубрику, которая так и будет называться «Вредные советы». О чём мы будем в ней писать? Обо всём: как выбрать программу для автоматизации своей деятельности, с кем заключать договор на обслуживание, как продвигать свою фирму... Общее для всех этих материалов будет одно – все они будут написаны в знаменитом стиле, придуманном Григорием Остером. Поэтому прежде чем начать им следовать, вспомните, что они всё-таки вредные.

Эта статья будет посвящена текстам. Текст – основа любого бизнеса. И это тот самый камень преткновения, о который разбилось немало стартапов. Ведь текст, это не только набор слов на сайт или коммерческое предложение (хотя именно про них в первую очередь пойдёт речь в этой статье), но и речевой ролик. То есть именно те слова, которые говорят ваши продавцы вашим клиентам. Итак...

Вредные советы по составлению текстов

1. Любой текст обязательно начинайте с перечисления всех этапов вашего развития, начиная прямо с создания фирмы. И желательно поподробнее. Ваш потенциальный клиент именно за тем и пришёл к вам на сайт (в магазин, запросил коммерческое предложение), чтобы узнать через какие муки вам пришлось пройти, чтобы зарегистрировать ваше ООО или ИП, как долго вы искали и ремонтировали этот офис и набирали персонал. Он думает, что всё это ему не нужно для решения его проблемы выбора поставщика канцелярских товаров? Значит это не ваш клиент! Пусть себе идёт к конкурентам.

2. Следующей частью вашего текста обязательно должно стать перечисление всех ваших регалий: статусов, сертификатов, сертификатов сотрудников. Если всего этого нет – надо срочно получить. Уделите особое внимание тем сертификатам и

статусам, которые написаны и выпущены на иностранном языке. Идеально – на китайском или японском. В крайнем случае, подойдут статусы-сокращения или с узкоспециальными терминами. Только не вздумайте их переводить, расшифровывать. Тем более ни в коем случае не объясняйте, чем эти ста-

тусы и сертификаты помогут решить его, клиента вопросы. Он что, пришёл сюда свои потребности удовлетворять? Клиент нужен только для того, чтобы мы могли лишний раз покрасоваться перед ним нашими достижениями. Вот за это он и должен нам платить деньги, а не за какое-то решение каких-то его там вопросов. За решением пусть идёт к Васе из соседнего подъезда, а вы серьёзная фирма, основной вид деятельности которой это получение статусов и сертификатов

3. Вопреки всем вашим усилиям, описанным в предыдущих двух пунктах, клиент попался настырный и всё-таки дошёл до описания товара или услуги. Для написания этого блока подключаем... Нет, не продавцов и уж тем более не маркетологов с копирайтерами. Упаси боже! А то ведь они напишут так, что кто-нибудь что-нибудь купит. Нет-нет-нет! Только не это! Нам это не надо! Только текст, написанный техническим специалистом! Только хардкор! Если есть к товару руководство пользователя, то вставляем его и желательно целиком. Все полторы тысячи страниц. И главное – помним рекомендации, данные в третьем пункте этой статьи. Ни в коем случае не разжёвываем свойства вашего товара по принципу «Благодаря этому свойству вы получите то-то и то-то». Особенно если вы продаёте какой-нибудь высокотехнологичный товар. Его выбирать должны только покупатели с высшим техническим образованием. А лучше с двумя или тремя. Любители или профессионалы в другой сфере нам не нужны. В конце концов, например дрель с возможностью получать дыры любого диаметра в стенах любой плотности нужна только специалистам-строителям. И покупать их должны только специально обученные технические специалисты. То же самое можно сказать про те случаи, когда вы при оказании своей услуги используете какой-то особый современный аппарат, метод или материал. Просто напишете, что в работах используется ультрамолекулярный вихревой турбу-

лентный затвердеватель. Покупатель не знает, какие преимущества он даёт при установке окон в однокомнатной квартире? Гугл, как говорится, в помощь! Почему мы должны за него об этом думать?

4. Итак, основная работа сделана, текст написан. Теперь очень важный этап. Внимательно прочитываем то, что написали. Проверяем достаточно ли в нашем творении штампов (команда профессионалов, многолетний опыт работы, высокое качество, клиентоориентированность, комплексный подход) и канцеляризм (Доводим до вашего сведения..., Примем все необходимые меры...). Если они не присутствуют хотя бы в каждом абзаце, то срочно их добавляем. Осталось «приправить» его орфографическими ошибками (тут нам поможет Word) и можно текст выкладывать на сайт, в соцсети или отправлять заказчику в виде коммерческого предложения.

5. Последний пункт относится к тем случаям, когда вы готовите текст для речевого ролика ваших сотрудников. Никогда, вы слышите, никогда не читайте написанные вами тексты вслух! В конечном итоге, если ваш специалист не может быстро несколько раз подряд выговорить конструкцию типа «Сиреневенькая глазывыколупывательница с полувывломанными ножками», значит, вы слишком много ему платите. Явно больше, чем заслуживает его профессиональный уровень. Пусть тренируется в свободное от работы время.

У нас в копилке осталось ещё немало таких советов, но редактор газеты уже прокричал: «Довольно! Хватит!». Поэтому приходится остановиться и оставить место для других полезных материалов. Если вы вдруг посчитаете, что какой-то из этих советов вовсе не вредный, то пишите об этом в комментариях к этой статье в электронной версии газеты на нашем сайте. Мы с радостью поговорим на эту тему.

Если вы сторонник общения с глазу на глаз или у вас возник вопрос, а как же можно иначе писать тексты, тогда сообщаем, что у нас есть однодневный тренинг, посвящённый этой теме. Называется он «Волшебная сила слова».

Узнать подробности о тренинге и оставить заявку на участие вы можете:

по телефону (4842) 27-97-22
или по электронной почте
trener@kamin.kaluga.ru

Ольга Шилова,
ведущий специалист
отдела маркетинга и
бизнес-тренер фирмы КАМИН





Тайный покупатель

Центр Развития Персонала

В конкурентной борьбе российских компаний всё большее значение придаётся качеству обслуживания. Подсчитано, что затраты на привлечение нового клиента в 8 раз превышают расходы на удержание уже имеющегося, а один недовольный клиент рассказывает о негативном опыте десятерым. Так как же выявить слабые звенья среди персонала?

Технология Mystery Shopping (Тайный покупатель) была изобретена в США. Ещё в начале 1970-х годов прошлого века супермаркеты и торговые сети стали практиковать анонимные контрольные покупки, чтобы получить наиболее точное представление о том, как ведётся обслуживание клиентов в магазине. Затем эта практика распространилась на все виды ритейла и сервисов. На сегодняшний день «штриплицы» регулярно предоставляют отчёты для ресторанов и гостиниц, фитнес-центров, транспортных компаний и банков – всего порядка 85% всех компаний в мире используют эту технологию для того, чтобы остаться на плаву. Например, после того, как 2002 год закончился для McDonald's с отрицательным сальдо, корпорация прибегла к помощи «тайных покупателей». В результате в меню компании появились блюда с национальными мотивами и лёгкие овощные салаты. Mystery Shopping в его современном виде полезен не только для одновременного контроля. Он позволяет «держать в тонусе» сотрудников постоянно, поскольку те знают, что проверить их могут в любую минуту. К тому же он даёт возможность отслеживать рост профессионализма персонала от проверки к проверке. Одновременно взгляд со стороны даёт возможность выявить такие недостатки и просчёты в сервисе, которые изнутри системы не видны.

Какие задачи решает метод «тайный покупатель»?

1. Вы узнаете, как на самом деле ведут себя ваши менеджеры.

Бывает так, что клиент, намеревавшийся совершить покупку в магазине, остаётся без внимания либо сталкивается с некомпетентностью, получает грубые ответы от персонала – иначе говоря, не получает и частицы достойного обслуживания. Компания может давать сколь угодно замечательную рекламу, работать над имиджем, раскручивать свой бренд, но даже один менеджер может свести на нет усилия ценой в сотни тысяч рублей. Что сделал бы директор или владелец этого магазина, узнай он о таком поведении менеджера? Возможно, он уволил бы его. Но директор не узнал об этом инциденте, он в это время был в своем офисе и думал: «Почему продажи топчутся на месте, несмотря на все усилия?»

Но если в компанию придут или позво-

нят «тайные покупатели» и в соответствии с разработанными сценариями проверят качество обслуживания, а заодно профессиональные знания, способность персонала работать с конфликтными покупателями, а также умение справляться с возражениями клиентов, то на стол директора ляжет не только объёмный, но и весьма ценный отчёт. На его основании (особенно если в него включена аналитика) можно сделать объективные выводы.

2. Вы мотивируете ваших сотрудников.

«Тайные покупатели» с большой точностью укажут, кто достоин премии, а кого следует оштрафовать. При этом менеджеры будут понимать, что одни честно заработали премию, другие действительно заслужили штраф. Дело в том, что результаты исследования по технологии «тайный покупатель» обычно доводятся до сотрудников.

Регулярная и постоянная оценка «тайным покупателем» поддерживает персонал в тонусе при общении с любым клиентом.

Вы можете внедрить конкурс на лучшего сотрудника, чтобы ваши менеджеры помнили и работали одинаково качественно с любым клиентом, невзирая на настроение, желание и другие факторы.

Вероятность присутствия «тайного покупателя», а точнее нежелание быть наказанным за плохое обслуживание проверяющего, способна легко и надолго повысить мотивацию персонала.

Следовательно, мы получаем несколько видов мотивации:

- Система премий и штрафов за индивидуальные показатели, полученные с помощью оценки «тайных покупателей».
- Система штрафов и премий за общие показатели оценки «тайный покупатель». В данном случае сама группа (коллектив) будет работать изнутри над устранением ошибок: учить «новичков», мотивировать «аутсайдеров».
- Внедрение конкурсов между сотрудниками – нематериальная мотивация. Оглашение результатов проверок и подведение итогов (дух конкуренции между сотрудниками).
- Анализ конкретных ситуаций и действий сотрудника на основе заполненных «тайными покупателями» отчётов помогает осознать собственные сильные и слабые стороны, понять значимость каждого сотрудника для компании.



3. Ваша компания сможет развиваться.

Конечно, это происходит благодаря тому, что выявляются слабые места, а потом выявленные проблемы преодолеваются при помощи специальных программ обучения. Вы знаете, что многие тренинговые программы созданы задолго до визита в ваш торговый зал, и задача тренера – доказать, что они вам подходят. В крайнем случае, тренер соглашается взять фрагменты некоторых тренингов и сформировать из них программу занятий с вашим персоналом.

Результаты исследования при помощи «тайных покупателей» ясно и недвусмысленно покажут, кого и чему надо учить.

Оценка с помощью технологии «тайный покупатель» даёт осязаемый эффект благодаря мотивации персонала с помощью системы премий и штрафов (а также других способов). Благодаря этой технологии вы будете знать минусы и плюсы в работе каждого, и на основе этого знания сможете делать оптимальные кадровые перестановки и выстроить эффективную и актуальную систему обучения.

Можно сказать наверняка: чтобы удовлетворить потребности ваших клиентов, вам нужно знать их. И не только в критические моменты, но на протяжении всего их путешествия с вами. Центр Развития Персонала фирмы КАМИН может организовать для ваших сотрудников «тайного покупателя». С его помощью вы сможете улучшить свои продукты и услуги и превратить ваших клиентов в лояльных энтузиастов, которые будут сами обращаться к вам вновь и вновь, да ещё и приведут новых клиентов.

По материалам www.ipnalog.ru

