

НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№163
(декабрь 2014)

12+

ЕДИНЫЙ СЕМИНАР

для бухгалтеров и
руководителей



17 декабря
10:00

ул. Ст. Разина, д. 26
(КГУ им. К. Э. Циолковского)
Регистрация на сайте камин.рф
и по тел. (4842) 53-10-22

КАМИН приглашает!

Повышайте свой уровень знаний и эффективность вашей работы!

11.12.2014 – семинар «Управляй своим бизнесом: ЭФФЕКТИВНО!»
(про персонал, налогообложение и оптимизацию бизнеса)

17.12.2014 – Единый семинар

29.01.2015 – семинар «Управляй своим бизнесом: ПРИБЫЛЬНО!»
(про финансы, деньги, рентабельность)

26.02.2015 – семинар «Управляй своим бизнесом: ГАРМОНИЧНО!»
(про управленческий учет, гармонию бухгалтерского и управленческого учёта)

Участие во всех мероприятиях **БЕСПЛАТНОЕ!** Предварительная
регистрация на сайте камин.рф и по тел. (4842) 53-10-22

Новости законодательства



Минтруд решил облагать страховыми взносами компенсацию за задержку выплаты зарплаты **стр. 2**

Увеличены размеры детских пособий **стр. 2**

Работник имеет право выбирать банк для перечисления зарплаты **стр. 3**

Установлены коэффициенты-дефляторы на 2015 год **стр. 3**

Процедуру уголовного преследования бизнесменов ужесточили **стр. 3**

Предоставлять ли детские вычеты по НДФЛ беженцам? **стр. 3**

Горячая тема



Новые изменения в
Налоговом кодексе

стр. 4

NEW!

Спецвыпуск для
руководителей!



Вкладка
в центре газеты



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

Следите за новостями КАМИНА

в сети TWITTER:
www.twitter.com/firmakamin





Минтруд решил облагать страховыми взносами компенсацию за задержку выплаты зарплаты

Не утихают споры по вопросу, надо ли облагать страховыми взносами компенсацию за задержку выплаты заработной платы. Очередную «охватку хвороста» в костёр дискуссии подкинуло Министерство труда РФ.

В письме от 6 августа 2014 года № 17-4/В-369 чиновники высказали мнение, что компенсацию за задержку заработной платы нужно облагать страховыми взносами.

Обосновали своё мнение они тем, что в соответствии со статьёй 7 Федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ «объектом обложения страховыми взносами для плательщиков страховых взносов – организаций признаются **выплаты и иные вознаграждения, начисляемые ими в пользу физических лиц в рамках трудовых отношений**».

В соответствии со статьёй 164 Трудового кодекса компенсации представляют собой денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных обязанностей. А поскольку

статья 136 Трудового кодекса входит в раздел 11 «Материальная ответственность сторон трудового договора», то «**выплата денежной компенсации работнику при нарушении работодателем установленного срока выплаты заработной платы относится к мерам материальной ответственности работодателя за нарушение договорных обязательств перед работником и не является возмещением затрат работника, связанных с исполнением им трудовых обязанностей**».

В статье 9 закона 212-ФЗ, определяющей виды выплат, не подлежащих обложению, эта компенсация не упомянута. Значит, на неё нужно начислять взносы. Так считает Минтруд.

Однако вся судебная практика говорит об ином. Есть множество решений арбитражных судов, признавших компенсацию за задержку выплаты зарплаты необлагаемой взносами.

Казалось бы, точку в этом споре должно было поставить постановление Президиума ВАС РФ от 10 декабря 2013 года

№ 11031/13. В нём арбитры сформулировали чёткое обоснование своей правовой позиции.

«Денежная компенсация, предусмотренная ст. 236 ТК РФ, является видом материальной ответственности работодателя перед работником, выплачивается в силу закона физическому лицу в связи с выполнением им трудовых обязанностей, обеспечивая дополнительную защиту трудовых прав работника. Сам по себе факт наличия трудовых отношений между работодателем и работником не является основанием для вывода о том, что все выплаты, производимые в пользу последнего, представляют собой оплату его труда. Следовательно, суммы денежной компенсации за задержку выплаты заработной платы подпадают под действие ст. 9 Закона № 212-ФЗ и не подлежат включению в базу для начисления страховых взносов».

Однако чиновники, и не только Минтруда, с упорством продолжают отстаивать свою точку зрения.

Увеличены размеры детских пособий

Федеральным законом от 1 декабря 2014 г. № 384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 — 2017 годов» произведена индексация на 5,5 % государственных пособий гражданам, имеющим детей. С 1 января 2015 года указанные пособия

будут составлять:

- пособие при постановке на учет в ранние сроки беременности составит 543,67 руб.;
- единовременное пособие при рождении ребенка – 14 497,80 руб.;
- минимальный размер ежемесячного

пособия по уходу за первым ребенком до полутора лет – 2 718,34 руб.;

- минимальный размер ежемесячного пособия по уходу за последующим ребенком до полутора лет – 5 436,67 руб.

Величина материнского капитала составит 453 026 рублей.

Письмо Росстандарта от 7 августа 2014 года № ВР-101-26/6366 О классификации услуг, оказываемых населению

Росстандарт рассмотрел письмо Минфина России и сообщает.

В настоящее время услуги населению, приведённые в ОКВЭД и ОКПД2. В дальнейшем, по мере необходимости, услуги населению будут отражаться в ОКВЭД2 и ОКПД2 путём внесения в них изменений.

За более подробной информацией рекомендуем обращаться в Министерство экономического развития Российской Федерации (Департамент развития секторов экономики), которое в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 10 ноября 2003 г. № 677 «Об общероссийских классификаторах технико-экономической и социальной информации в социально-экономической области» обеспечивает разработку, ведение и

применение ОКВЭД2 и ОКПД2.

Одновременно сообщаем, что пунктом 2.1 Плана мероприятий по формированию методологии систематизации и кодирования информации, а также совершенствованию и актуализации общероссийских классификаторов, реестров и информационных ресурсов, утверждённого заместителем Председателя Правительства Российской Федерации А. В. Дворковичем 31 июля 2014 г. № 4970п-10, продлён переходный период на применение ОКВЭД2 и ОКПД2 до 1 января 2016 года. Пунктом 2.2 этого Плана Госстандарту поручено внести соответствующие изменения в приказ Росстандарта от

Без комментариев

31 января 2014 года № 14-ст со сроком исполнения III квартал 2014 года.

100 Нужен специалист?

- установка
 - обучение
 - обновление
 - перенос данных
 - консультации технические
 - консультация по программе
- Закажи специалиста на сайте камин.рф

Для успешной работы профессионалов Официальный партнёр Компании «Гарант» в Калужской области — АКФ «Политоп»



75-95-30

e-mail: politope@kaluga.net, <http://www.politop.net/>

Подписка на журнал

Актуальная Бухгалтерия

Названный журнал для профессионалов



Работник имеет право выбирать банк для перечисления зарплаты

Новости законодательства

Федеральным законом от 4 ноября 2014 года № 333-ФЗ внесено изменение в статью 136 Трудового кодекса РФ. Она дополнена следующим положением.

Работник вправе заменить кредитную организацию, в которую должна быть переведена заработная плата, сообщив в письменной форме работодателю об

изменении реквизитов для перевода заработной платы не позднее чем за пять рабочих дней до дня выплаты заработной платы.

Предоставлять ли детские вычеты по НДФЛ беженцам?

В прошлом номере НоК мы писали о том, как следует облагать НДФЛ доходы от трудовой деятельности иностранных граждан и лиц без гражданства, которые признаны беженцами или получили временное убежище на территории РФ. Напомним, что с 1 января 2014 года эти доходы облагаются по ставке 13%.

Казалось бы, если доходы облагаются по ставке 13%, то есть как у резидентов, то и стандартные налоговые вычеты этим гражданам должны предоставляться так же, как и гражданам России.

Однако у ФНС России другое мнение, его она отразила в письме от 30 октября 2014 года № БС-3-11/3689. Вот как обосновывает свой вывод ФНС.

Ставка НДФЛ для доходов лиц, признанных беженцами, получивших временное убежище на территории РФ, участников Государственной программы

добровольного переселения соотечественников установлена пунктом 3 статьи 224 НК РФ в размере 13%.

Пунктами 3 и 4 статьи 210 НК РФ установлено, что на стандартные налоговые вычеты, предусмотренные статьями 218 — 221 НК РФ, можно уменьшить лишь доходы, в отношении которых предусмотрена налоговая ставка, установленная пунктом 1 статьи 224 для налоговых резидентов РФ, то есть 13%, а доходы лиц, облагаемых по другим ставкам, в том числе, установленных пунктом 3 статьи 224 НК РФ, уменьшать на сумму вычетов нельзя.

Таким образом, беженцам, лицам, получившим убежище и «добровольно переселившимся соотечественникам» стандартные вычеты предоставлять нельзя до тех пор, пока они не станут налоговыми резидентами РФ, то есть не

проживут в России 183 дня.

Такое отношение к этим категориям налогоплательщиков нельзя считать гуманным, особенно в отношении детских вычетов. Однако законно ли оно? Можно оспорить точку зрения ФНС, обратив внимание на то, что вычеты применяются к доходам, облагаемым по ставке 13% (пункт 1 статьи 224 НК РФ). А именно по ставке 13% и облагаются доходы беженцев, хотя она и установлена пунктом 3 статьи 224 НК РФ. Но примет ли такое объяснение суд, сказать трудно.

Видимо, решать эту проблему придётся законодателям

Установлены коэффициенты-дефляторы на 2015 год

Приказом Минэкономразвития РФ от 29 октября 2014 года № 685 установлены следующие коэффициенты-дефляторы на 2015 год:

- для определения предельных значений дохода при УСН - 1,147;
- для расчёта ЕНВД - 1,798;
- в целях патентной системы налогооб-

ложения – 1,147 (для индексации предельных значений потенциально возможного к получению дохода).

Процедуру уголовного преследования бизнесменов ужесточили

Федеральным законом от 22 октября 2014 года № 308-ФЗ изменён порядок возбуждения уголовных дел за налоговые преступления.

До вступления в силу этого закона уголовные дела по налоговым преступлениям (в основном, по неуплате налогов) могли возбуждаться только по результатам налоговой проверки. При этом уголовное дело можно было возбудить только по материалам, направленным налоговым органом следователю. Налоговый орган имел право направить такие материалы только в случае, когда принято решение о привлечении налогоплательщика к ответственности за налоговое правонарушение, налогоплательщику направлено требование об уплате налога, и если в течение 2 месяцев со дня окончания срока уплаты налогоплательщик не произвёл уплату налога.

Таким образом, правом возбуждения уголовного дела по налоговым преступлениям обладали налоговые органы. Если признаки преступления обнаруживало какое-то другое ведомство, то оно должно было сообщить об этом налоговым органам, которые в случае подтверждения факта преступления проводили проверку и принимали решение о передаче материалов для возбуждения уголовного дела. То есть, возбудить уголовное дело против налогоплательщика было не очень просто.

Такому «либерализму» теперь положен конец. Сейчас поводом для возбуждения уголовного дела может быть, например: заявление о преступлении, явка с повинной, сообщение о готовящемся преступлении, постановление прокурора. То есть, возбудить уголовное дело по налоговому преступлению можно по заявлению лица, не разбирающегося в налоговом законодательстве, да просто по доносу.

При поступлении из органа дознания сообщения о налоговом преступлении следователь при отсутствии оснований для отказа в возбуждении уголовного дела не позднее трёх суток с момента поступления сообщения направляет в вышестоящий налоговый орган по отношению к налоговому органу, в котором состоит на налоговом учёте налогоплательщик, копию такого сообщения с приложением соответствующих документов и предварительного расчёта предполагаемой суммы недоимки по налогам.

По результатам рассмотрения материалов, направленных следователем, налоговый орган не позднее 15 суток с момента получения таких материалов направляет следователю заключение в одном из вариантов:

- о нарушении законодательства о налогах и сборах и о правильности предварительного расчёта суммы предполагаемой недоимки, если по предмету

нарушения проводилась налоговая проверка;

- о том, что в отношении налогоплательщика проводится налоговая проверка, по результатам которой решение ещё не принято либо не вступило в законную силу;

- о том, что нарушений налогового законодательства не выявлено, поскольку налоговая проверка не проводилась.

После получения заключения из налогового органа следователь принимает решение о возбуждении или невозбуждении уголовного дела. Но следователь имеет право возбудить уголовное дело и до получения заключения налогового органа. После возбуждения уголовного дела следственные действия могут включать обыски, выемки, допросы. При этом налогоплательщик может оказаться к этому не готов, так как его никто не обязан предупреждать, как раньше. Это может существенно затруднить или даже сделать невозможным продолжение бизнеса организацией или индивидуальным предпринимателем.

Закон вступил в силу со дня опубликования — 24 октября 2014 года.



Новые изменения в Налоговом кодексе

За последние 2 месяца принято несколько федеральных законов, внесших довольно много изменений в Налоговый кодекс РФ.

Федеральный закон от 24 октября 2014 года № 347-ФЗ.

Добавлена новая статья 11.2 «Личный кабинет налогоплательщика».

Личный кабинет налогоплательщика — это информационный ресурс, который размещён на официальном сайте Федеральной налоговой службы. Этот ресурс должен официально заработать с 1 июля 2015 года.

Физические лица могут пользоваться им для получения от налогового органа документов и передачи в налоговый орган документов, информации, сведений. Физическое лицо может направить в налоговый орган уведомление об использовании личного кабинета налогоплательщика. После получения уведомления налоговым органом направление документов налогоплательщику на бумажном носителе или в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи не производится до получения от этого налогоплательщика уведомления об отказе от использования личного кабинета налогоплательщика.

Документы физических лиц должны быть подписаны усиленной квалифицированной электронной подписью, тогда они признаются электронными документами, равнозначными документам на бумажном носителе, подписанным собственноручной подписью налогоплательщика. Это положение не распространяется на декларации индивидуальных предпринимателей, связанные с предпринимательской деятельностью.

Федеральный закон от 25 ноября 2014 года № 366-ФЗ.

Этим законом устанавливаются ставки акцизов на 2015–2017 годы, определяется порядок налогообложения акцизами природного газа, реализуемого в соответствии с международными соглашениями. Кроме того, перечень подакцизных товаров, операции с которыми признаются объектами налогообложения, дополняется такими товарами, как бензол, параксилон, ортоксилон и авиационный керосин.

Предусматривается реализация «налогового манёвра», в рамках которого будет осуществляться поэтапное сокращение вывозных таможенных пошлин на нефть и нефтепродукты с одновременным увеличением ставки налога на добычу полезных ископаемых на нефть и газовый конденсат.

Важное изменение, не радостное для налогоплательщиков, внесено в пункт 4 статьи 374 НК РФ. Согласно этому пункту сейчас освобождается от налога на имущество **любое движимое имущество**, принятое на учёт после 1 января 2013 года. С 2015 года от этого налога будет освобождаться только **имущество, включённое в 1-ю и 2-ю амортизацион-**

ные группы, то есть имущество со сроком полезного использования до 3 лет включительно. А со стоимости всего остального имущества придётся платить налог.

Кроме этого, внесены изменения в 23 главу НК. Они станут неприятным «сюрпризом» для владельцев бизнеса. С 1 января 2015 года **увеличивается с 9% до 13% ставка налога на доходы физических лиц и ставка налога на прибыль организаций в отношении доходов, полученных в виде дивидендов** физическими лицами и организациями. Напомним, что НДФЛ с дохода в виде дивидендов уплачивается в момент выплаты дивидендов независимо от периода, за который они начислены. Таким образом, все дивиденды, выплаченные физическим лицам в 2014 году, будут обложены НДФЛ по ставке 9%, а выплаченные в 2015 году уже по ставке 13%.

Федеральный закон от 29 ноября 2014 года № 382-ФЗ

Это так называемый «Закон о торговом сборе», он проходил трудное обсуждение в Государственной Думе, по ходу обсуждения в него вносились смягчающие поправки. Было много шума в прессе. Президент В. В. Путин публично заявил предпринимателям, что с этим законом надо разбираться. Но, в конце концов, закон был принят и подписан Президентом. Посмотрим, что вошло в окончательную редакцию закона.

В Налоговый кодекс РФ добавлено новое понятие — местный сбор. По существу, местный сбор аналогичен местному налогу. В настоящее время в РФ действуют два местных налога: земельный налог и налог на имущество физических лиц. Теперь к ним добавлен торговый сбор. Для этого в Налоговый кодекс добавлена специальная глава 33 «Торговый сбор».

Торговый сбор вводится нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и законами городов федерального значения. Этими же органами устанавливается ставка торгового сбора в пределах, установленных Налоговым кодексом, и виды торговой деятельности, в отношении которых будет применяться торговый сбор. От уплаты сбора освобождаются налогоплательщики единого сельскохозяйственного налога и ИП, применяющие патентную систему налогообложения.

Объектом обложения сбором признается **использование объекта движимого или недвижимого имущества** (объекта осуществления торговли) для осуществления вида предпринимательской деятельности, в отношении которого установлен сбор, **хотя бы один раз в течение квартала.**

Сбор применяется к 4 видам торговой деятельности:

- торговля через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов (кроме автозаправочных станций);

Горячая тема

- торговля через объекты нестационарной торговой сети;
- торговля через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы;
- торговля, осуществляемая путём отпуска товаров со склада.

Периодом обложения сбором признаётся квартал.

Ставки сбора не могут быть выше, чем ставки расчётной суммы налога, подлежащей уплате в соответствующем муниципальном образовании (городе федерального значения) в связи с применением патентной системы налогообложения на основании патента по соответствующему виду деятельности, выданного на три месяца.

Ставка сбора, установленного по торговле через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала более 50 квадратных метров, а также по торговле, осуществляемой путём отпуска товаров со склада, устанавливается в расчёте на 1 квадратный метр площади торгового зала. Ставка не может превышать расчётную сумму налога, подлежащую уплате в связи с применением ПСН в данном муниципальном образовании (городе федерального значения) на основании патента по розничной торговле, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли, выданного на три месяца, делённую на 50.

Ставки сбора могут быть дифференцированы в зависимости от территории осуществления конкретного вида торговой деятельности, категории плательщика сбора, особенностей осуществления отдельных видов торговли, а также особенностей объектов осуществления торговли. При этом ставка сбора может быть снижена вплоть до нуля.

Плательщики сбора должны подавать уведомления в налоговый орган о начале, прекращении или изменении параметров деятельности, подлежащей обложению сбором.

Плательщики сбора должны самостоятельно рассчитывать сумму сбора и уплачивать не позднее 25 числа месяца, следующего за окончанием периода обложения.

Торговый сбор может быть введён в городах федерального значения Москве, Санкт-Петербурге и Севастополе не ранее 1 июля 2015 года. Введение торгового сбора в муниципальных образованиях будет возможно после принятия специального федерального закона.

Этим же законом внесены и другие изменения в НК РФ.

Перенесён срок уплаты НДС и срок подачи налоговой декларации по НДС с 20-го на 25-е число месяца, следующего за окончанием налогового периода.

Изменён порядок предоставления имущественных налоговых вычетов. В настоящее время не облагается налогом доходы от продажи недвижимости,



находившейся в собственности продавца более 3 лет. Теперь это называется «минимальный предельный срок владения объектом недвижимого имущества».

В соответствии с новым порядком этот минимальный срок (3 года) будет распространяться только на те случаи, когда право собственности было получено продавцом в порядке наследования или по договору дарения от члена семьи или близкого родственника, в порядке приватизации или в результате передачи имущества по договору пожизненного содержания с иждивением. В остальных случаях минимальный предельный срок владения объектом недвижимого иму-

щества для того, чтобы доходы от его продажи не облагались НДФЛ, будет составлять 5 лет.

Если доходы налогоплательщика от продажи объекта недвижимого имущества меньше, чем кадастровая стоимость этого объекта по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на продаваемый объект недвижимого имущества, умноженная на понижающий коэффициент 0,7, в целях НДФЛ доходы налогоплательщика от продажи указанного объекта принимаются равными кадастровой стоимости этого объекта по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государ-

ственная регистрация перехода права собственности на соответствующий объект недвижимого имущества, умноженной на понижающий коэффициент 0,7.

Законами субъектов могут быть уменьшены вплоть до нуля минимальный предельный срок владения объектом недвижимого имущества и размер понижающего коэффициента для всех или отдельных категорий налогоплательщиков или объектов недвижимого имущества.

Этот порядок будет применяться только в отношении объектов недвижимого имущества, приобретённых в собственность после 1 января 2016 года.

ТЕМА: «1С-КАМИН: Зарплата. Версия 5.0»

Консультируют специалисты

Вопрос: Как в программе рассчитать оплату выходных и праздничных дней?

Выходные и праздничные дни можно рассчитать двумя способами.

Первый способ

В разделе «Расчёт зарплаты», выбором на панели навигации «Табель учёта рабочего времени» создать документ «Табель учёта рабочего времени» за данный период.

В документе «Табель учёта рабочего времени» после автоматического заполнения табличной части вручную отметить работу сотрудников в выходные и праздничные дни как «РВ». Для проведения документа нажать на кнопку «Провести и закрыть». Создать документ «Табель» выбором на панели навигации «Табель». На закладке «Настройка» установить флажки: «формировать по данным табельного учёта» и «оплачивать выходные и праздничные дни в размере, %», задать процент оплаты выходных и праздничных дней.

Подобрать сотрудников в табличную часть и произвести расчёт. Для проведения документа нажать на кнопку «Провести и закрыть».

Второй способ

Если учёт рабочего времени не ведётся документами «Табель учёта рабочего времени», то для оплаты работы в выходные и праздничные дни, в справочнике «Начисления» нужно ввести новое начисление «Оплата выходных и праздничных дней» и настроить соответствующие параметры. В разделе «Расчёт зарплаты» выбором на панели навигации «Начисления простые» по кнопке «Создать» создать документ «Начисление процентом».

В шапке документа установить вид расчёта, период, выбрать соответствующее начисление, процент заданный, на закладке «Настройки» установить время. Подобрать сотрудников в табличную часть и произвести расчёт. Для проведения документа нажать на кнопку «Провести и закрыть».



Отвечает Хрипкова
Татьяна Васильевна,
специалист линии консультаций

**На Год наступающий Новый
Мы всем вам хотим пожелать
Поменьше работы тяжелой,
Побольше приятных зарплат!**

**Клиенты пусть станут добрее,
Сотрудники будут милы,
Начальство пусть хвалит,
лелеет,
И труд станет проще игры!**

**Не только рабочих успехов
Пусть тащит в мешке Дед
Мороз,
А юмора, радости, смеха,
И только зарплату – всерьез!**

Линия консультаций

Дорогие наши клиенты!

Поздравляем Вас с наступающим Новым Годом!

Пусть все достижения уходящего года умножатся в наступающем году, а разочарование и проблемы навсегда останутся в прошлом.

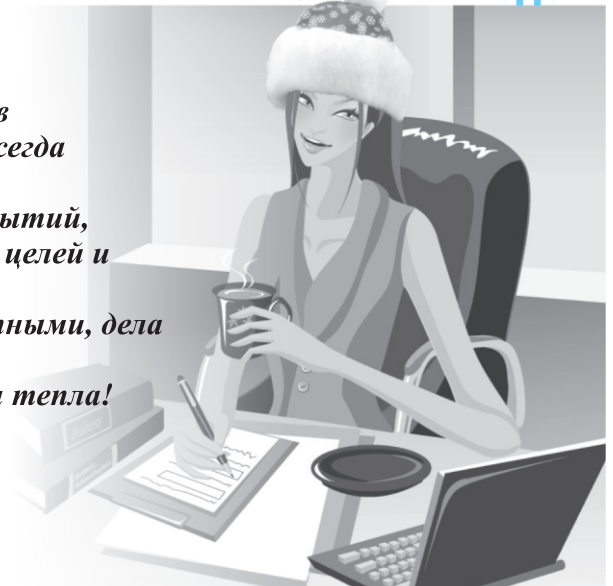
Пусть весь грядущий год будет полон приятных событий, радостных встреч, новых открытий, достигнутых целей и только замечательного настроения.

Пусть новости будут хорошими, знакомства приятными, дела удачными, а неприятности мелкими.

**Пусть Ваш дом будет полон друзей, любви, улыбок и тепла!
И тогда всё задуманное свершится!**

С наилучшими пожеланиями, Отдел продаж

С Новым годом!





День Карьеры 1С – 2014

Наши мероприятия

Фирма КАМИН провела 12 ноября для студентов вузов и средних специальных учебных заведений День Карьеры 1С.

Мероприятие проводится уже третий год подряд, и с каждым разом число участников растет. В этом году в стенах Дома Музыки собрались почти 200 человек из восьми учебных заведений:

- ГОУ СПО «Калужский техникум электронных приборов»
- ГОУ СПО «Калужский колледж информационных технологий и управления»
- ГОУ СПО КО «Калужский механико-технологический колледж молочной промышленности»
- ГБОУ СПО «Губернаторский аграрный колледж»
- КФ МГТУ имени Н.Э. Баумана
- КФ Государственного университета Министерства финансов Российской Федерации (ранее АБиК)
- КФ Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А. Тимирязева
- КГУ им. К. Э. Циолковского

Студенты познакомились со своими потенциальными работодателями – ведущими IT-компаниями нашего города, фирмой КАМИН и ЗАО «Калуга-Астрал», узнали много нового об «облачных» технологиях и о том, как пишется программы на платформе 1С. Представитель газеты «Работа для Вас» рассказал, как и где искать работу. Сотрудники лаборатории ФАБЛАБ продемонстрировали участникам Дня Карьеры устройство, о котором все слышали, но мало кто видел – 3D-принтер.

Будущие программисты и бухгалтеры узнали, как они могут проявить свои способности и деловые качества уже сейчас: компания «1С» ежегодно проводит для студентов конкурс дипломных проектов, олимпиаду по программированию и профконкурс для бухгалтеров. В этом году в конкурсе дипломных проектов калужанин Константин Шилин занял второе место по Центральному федеральному округу. Успехи студентов – заслуга не только их самих, но и их наставников, поэтому награду в этом конкурсе получает не только сам участник, но и его научный руководитель.

Завершилась первая часть Дня Карьеры увлекательной викторины между командами учебных заведений. Победила команда Государственного университета Министерства финансов Российской Федерации, второе место – у Техникума электронных приборов, а третье – у КФ МГТУ им. Н. Э. Баумана.

Продолжилась программа Дня Карьеры мастер-классами по бухгалтерскому учету, разработке мобильного приложения, облачным технологиям и защите информации. В этом году самое большое число участников собрал мастер класс для бухгалтеров: его посетили почти все студенты Университета Министерства финансов РФ. Самые активные участники мастер-класса получили подарки.

Завершился День Карьеры веселой лотереей с призами от компаний-организаторов. Надеемся, что наше мероприятие было для наших гостей полезным и вдохновляющим, и мы еще не раз услышим об успехах калужских студентов и молодых специалистов.

ВНИМАНИЕ! КОНКУРС!

На Дне Карьеры был объявлен конкурс эссе «Почему я хочу работать в фирме КАМИН». Приз – сертификат на 5000 рублей на покупку техники в кибермаркете «Юлмарт 24».

Кто: К участию принимаются работы молодых людей в возрасте от 17 до 25 лет.

Что: Объем эссе, присланного на конкурс, не должен превышать 3 500 знаков. Стиль изложения – любой. Эссе принимаются только в электронном виде в форматах docx (doc) и/или odt.

Куда: Все материалы присылайте менеджеру по персоналу фирмы КАМИН на personal@kamin.kaluga.ru. В письме укажите ФИО участника, учебное заведение и будущую специальность (для студентов) или место работы и занимаемую должность (для молодых специалистов) и контактные данные (телефон, e-mail).

Срок: Работы на конкурс принимаются до **19 декабря 2014 года включительно**. Результаты конкурса будут объявлены на сайте компании не позднее 29 декабря.

Ждём ваших работ и желаем успеха каждому участнику!



ИТС + Абонемент = Комплексное обслуживание

- ✓ сокращение документооборота
- ✓ экономия денег
- ✓ планирование времени

Новый год - время обновления!
«1С:Бухгалтерия» на восьмёрку обновляется – Сдача декларации по НДС упрощается!



Подробности в Центре обслуживания по адресу Кирова, 67
или по телефону (4842) 53-10-22



Лучшая кофейня города получила «Золотую тарелку» и подарок от фирмы КАМИН

В калужском ресторане «Династия» 22 ноября состоялось яркое событие – финал Ресторанной и клубной премии года Калуга 2014. Этот конкурс уже второй год подряд проводит известный глянцево-журнал Kaluga Discovery. Три месяца, с августа по октябрь, на сайте купон40.рф шло онлайн-голосование по 10 номинациям:

- Атмосфера 100%
- Кухня года
- Кофейня №1
- Открытие года
- Популярная летняя веранда
- Популярный доставочный сервис
- Шеф-повар года
- Бармен года
- Популярный DJ
- Вечеринка года.

Большая часть номинаций присуждалась по итогам этого онлайн-голосования, но несколько заведений наградила редакция журнала Kaluga Discovery по своему выбору.

В ноябре журнал отмечает свой 4-й день рождения, поэтому у организаторов был повод объединить эти два замечательных события в один большой праздник – светское мероприятие со специально приглашёнными ведущими, концертом популярных музыкантов – группы «Пицца», фотосессией и даже дресс-кодом. Партнёры конкурса торжественно вручили награды заведениям, ставшим победителями номинаций: «золотые тарелки» от Kaluga Discovery и подарки лично от себя.

Фирма КАМИН была не просто гостем этого вечера, а выступала в качестве

одного из партнёров конкурса, поскольку одно из направлений нашей деятельности – автоматизация предприятий гостевого бизнеса и общественного питания (HoReCa). Именно у нас руководители кафе, ресторанов, гостиниц могут выбрать наиболее подходящие для них программные продукты ведущих разработчиков – 1С, Трактирь, БиТ, а также торговое оборудование, вплоть до систем контроля бара. Но главное – наши специалисты готовы выполнить внедрение информационной системы: подключение оборудования, установку и настройку программ, обучение сотрудников. Таким образом, с нашей помощью предприятие HoReCa может выйти на совершенно новый уровень ведения учёта, управления персоналом и взаимоотношений с клиентами.

Но вернёмся на праздник. Евгения Елисеева, руководитель Центра продаж КАМИН, и Андрей Ланьшин, руководитель Центра разработки, вручили приз победителю в одной из самых приятных номинаций – «Кофейня № 1». Этот приз достался замечательным «Сном любимого кота». Нам было очень приятно вручать приз именно в этой номинации и именно этому заведению не только потому, что кофе является неофициальным символом всех IT-специалистов, но и потому, что в этой кофейне с удовольствием проводят время многие наши сотрудники. Помимо «официального» приза – сертификата на любые продукты и услуги нашей компании, был и «неформальный» подарок, и именно он больше всего понравился представителю «Снов кота».

Наши мероприятия

Это прекрасно видно даже по фотографии.



Хотите узнать, чему так обрадовалась администратор нашего любимого кафе? А вот чему!



ТУРЫ ВИЗЫ БИЛЕТЫ



Туры за недвижимостью в Болгарии, Греции, Испании.

Перелёт и проживание оплачивает принимающая сторона.

Бронирование и предварительная консультация в офисе Туры.ру Калуга:

ул. Суворова, д.165,

тел.: (4842)57-65-51

tury.ru_kaluga@mail.ru

Оформляем визы в Европу,

продаём авиа-билеты по ценам авиакомпаний,

бронируем отели по всему миру.



Зарплату в бюджетных организациях теперь можно считать по-новому

В ноябре наша фирма объявила о выпуске давно ожидаемого продукта «1С-КАМИН:Зарплата для бюджетных учреждений. Версия 5.5». Эту программу давно ждали бухгалтеры-расчётчики заработной платы и кадровики государственных и муниципальных учреждений. Наконец и у них появился современный инструмент, позволяющий использовать новейшие технологии платформы 1С для расчёта заработной платы, учёта рабочего времени и ведения кадрового учёта.

Самой заметной даже невооруженным глазом отличительной особенностью этой программы, является использование интерфейса «Такси», который позволяет:

- Увеличить рабочее пространство на мониторах с любым разрешением.
- Самостоятельно управлять не только содержанием, но и внешним видом своего рабочего пространства.
- Добавлять часто используемые доку-

менты в «Избранное».

▪ Использовать список пяти наиболее часто используемых элементов справочников при заполнении всех видов документов.

Новая программа не просто сохранила преимущества наших предыдущих разработок, но и сделала работу бухгалтера ещё приятнее и комфортнее. Теперь любые вычеты, надбавки, удержания и ставки должностей можно изменить сразу несколькими сотрудникам практически «одним кликом». Теперь сведения о сотруднике при приеме на работу заполняются с использованием пошагового помощника, количество шагов в котором варьируется в зависимости от необходимости заполнения той или иной информации. Теперь нормы времени можно ввести сразу на весь год и более, а не делать это каждый месяц.

Данные из «1С-КАМИН:Зарплата для

бюджетных учреждений. Версия 5.5», переносятся в программу «1С:Бухгалтерия государственного учреждения 8» ред. 1.0 и 2.0.

Программа имеет два варианта поставки: электронный и коробочный. Первый стоит 15 000, а второй 16 000 рублей. Если в программе будут работать несколько пользователей, то можно приобрести дополнительные лицензии.

Программа сопровождается бесплатной консультацией. Всем зарегистрированным пользователям предоставляется доступ к обновлениям и возможность получения бесплатной консультации.

Подробнее об этой новинке вы можете почитать на нашем сайте камин.рф в разделе Продукты – КАМИН.



Дорогие наши клиенты!

Мы с вами почти никогда не встречаемся лично, зато каждый день слышим друг друга. «Фирма КАМИН, здравствуйте!» - это мы, отдел контактов. На многие ваши вопросы мы готовы ответить сами, а если нет – сразу переключим вас на нужного специалиста. Это мы звоним вам и приглашаем на курсы и семинары, спрашиваем, как вам работает с нашими программами.

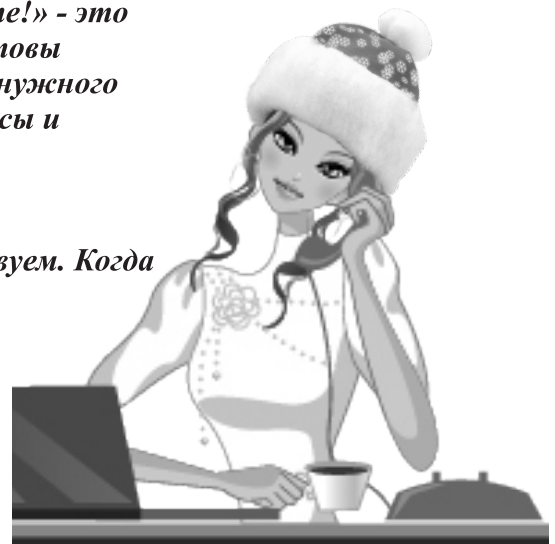
У нас непростая работа, но когда вы, повесив трубку, улыбаетесь, потому что вопрос решён – мы это чувствуем. Когда нам удаётся помочь вам – мы счастливы.

Поздравляем вас с наступающим Новым годом! От души желаем вам здоровья и благополучия. В следующем году будет много всего интересного, и мы обязательно вам об этом расскажем.

И, как всегда, будем рады каждому вашему звонку!

Отдел контактов

С Новым годом!





Электронный документооборот: быстро, выгодно, надёжно

Обмен документами в электронном виде с ФНС и ПФР становится привычным делом, а возможен ли электронный обмен первичными документами с клиентами и поставщиками?

Рассказать про сервис «1С-Электронный документооборот» мы попросили руководителя отдела сопровождения КАМИН Евгения Цветкова.

- Какими документами можно обмениваться с помощью «1С-ЭДО»?

- Любыми юридически значимыми документами, прежде всего «первичкой»: счетами-фактурами, накладными, актами и так далее. Кроме того, с помощью «1С-ЭДО» возможно обмениваться неформализованными документами, к примеру, отправлять фотографии грузов.

- В каких программах реализован «1С-ЭДО»?

- Сервис реализован в популярных решениях 1С: бухгалтерских - хозрасчётном и бюджетном, в торговых и производственных.

Кроме того, функционал «1С-ЭДО» встраивается и в другие решения на платформе «1С:Предприятия», помочь в этом могут специалисты КАМИН. Для владельцев версии 7.7 электронный документооборот также возможен, для этого фирмой 1С выпущено специальное дополнение «Клиент ЭДО».

- В чем удобство сервиса «1С-ЭДО»?

- Использование сервиса ощутимо сокращает затраты времени по сравнению с бумажным документооборотом. Поступление входящих документов формируется на основе электронных – их остаётся только провести. Сопоставление номенклатур товаров у продавца и покупателя происходит автоматически. Подсчитано, что ЭДО на 75% экономит

время и сокращает количество ошибок при вводе документов.

Немаловажно то, что ЭДО является частью информационной базы 1С, и в ходе резервного копирования электронный архив сохраняется.

- Означает ли переход на электронный документооборот полный отказ от обмена бумажными документами?

- Конечно, нет. Вы сами решаете, какими видами документов целесообразно обмениваться в электронном, а какими – в бумажном виде.

- Многие организации уже активно пользуются сервисом «1С-Отчетность», нужен ли им «1С-ЭДО»?

- Сервисы «1С-ЭДО» и «1С-Отчетность» дополняют друг друга. Электронные документы, подготовленные с помощью «1С-ЭДО», удобно отправлять в ФНС в ответ на запросы, используя сервис «1С-Отчетность». Обратите внимание, что с 2015 года в декларацию по НДС включается «Книга покупок и продаж», и отчётность нужно будет подавать только в электронном виде. Если вы пользуетесь «1С-ЭДО», данные «Книги покупок и продаж» не будут расхожиться с данными ваших контрагентов: предполагается, что вопросов у сотрудников налоговой службы станет гораздо меньше.

- Какова стоимость отправки документов?

- Сервис ЭДО входит в услуги информационно-технологического сопровождения. Для ИТС ПРОФ предусмотрена бесплатная отправка 100 комплектов документов в месяц, для ТЕХНО – 50. **Комплектом документов считается счет-фактура в сочетании с двумя любыми другими документами.** Документы, отправленные сверх указанного количества, тарифицируются по цене всего



лишь 10 рублей за комплект.

Предложите своим поставщикам и покупателям перейти на удобный электронный документооборот!

Для подключения к сервису «1С-ЭДО» обращайтесь в Отдел сопровождения фирмы КАМИН по тел. (4842) 53-10-22 или e-mail: its@kamin.kaluga.ru

У вас есть договор ИТС ПРОФ? Добавьте к нему удобные бесплатные интернет-сервисы!



Как часто вы попадали в ситуацию, когда нужна была срочная консультация по 1С, а телефон линии консультаций куда-то затерялся?

1С-Бухфон поможет вам связаться со своим персональным консультантом 1С прямо из программы.



С сервисом **1С:Предприятие 8 через Интернет** вы можете работать с программами 1С в любом месте и в любое время. При этом вам не надо даже устанавливать программные продукты на компьютер – необходимо только подключение к Интернет.



Вам больше не нужно переключаться в другие программы, переносить данные или повторно заполнять формы! С **1С-Отчётность** вы можете отправлять отчёты в ИФНС, ПФР, ФСС, Росстат, Роспотребнадзор и Росалкогольрегулирование (ФСРАР) непосредственно из программ 1С буквально одним кликом.



Благодаря сервису **1С:Облачный архив** можно настроить автоматическое создание резервных копий вашей базы данных. В вашем распоряжении 20 Гб дискового пространства на удалённом сервере для хранения вашей информации.



Хотите волшебную кнопку «Подключиться к базе через Интернет», но чтобы ваш компьютер был «невидим» из Интернета и оставался защищённым? С **1С:Линк** это возможно! Теперь ваш офис там, где есть Интернет.



С услугой **1С-Электронный документооборот** вы можете подписать и отправить своему контрагенту любой документ (счёт, накладную, акт и т.п.) из своей учётной программы.



Впервые в УЦ КАМИН экспресс-курс «Оператор 1С»

Ищете работу помощника бухгалтера, менеджера по вводу первичных документов или оператора 1С?

Запишитесь на наш новогодний экспресс-курс «Оператор 1С», и после каникул вы сможете добавить в свое резюме заветную строчку «Навыки работы с 1С». Ваши шансы на успешное трудоустройство сразу возрастут!

В результате обучения вы получите базовые навыки работы со справочниками, документами и отчетами двух самых распространенных программ: «1С:Бухгалтерия 8» и «1С:Управление торговлей 8». Методическое пособие поможет вам быстро усвоить и вспомнить материал.

Выберите дату:



Количество мест
ограничено!



570-170

uc@kamin.kaluga.ru
ул. Кирова, 67

*Поздравляют с новым годом,
Вас сотрудники УЦ!
Курсов провели мы много,
Утомили вас совсем.
Новый офис ждёт нас скоро,
Все на 3-й в гости к нам.
Пусть вокруг бушует буря,
Мы нальём вам кофе там,
Печенюшками накормим,
Пригласим в учебный класс,
Все секреты мы раскроем
И покажем мастер-класс.*

*Впереди чудесный праздник!
Мандариновый букет,
Нам подарит вкусный запах
Новогодних прошлых лет.
Все детишки будут рады
Чудесам, несущим смех,
А сотрудников отправит
В отпуска январский снег.*

*Мы желаем, чтобы сбылись
Новогодние мечты!
И в прекрасном настроении,
С радостью и вдохновением
В год 15-ый войти!*

Ваш Учебный центр



С октября 2014 г. по февраль 2015 г.
в ПОДАРОК пользователям 1С:ИТС ПРОФ
умные и понятные книги.

Каждый месяц акции первая тысяча
участников получает ТЁПЛЫЙ ПОДАРОК –
жёлтую фирменную шапку с помпоном
и шарф!



фирма КАМИН, Отдел сопровождения
its@kamin.kaluga.ru (4842) 53-10-22

Вакансии

Приглашаем преподавателя на курсы для
школьников по IT-технологиям

(4842) 53-10-22
камин.рф
О фирме-Вакансии



Пер. № ФС77-21636 от 3.08.05
№ 163 декабрь 2014 г.

ООО «КАМИН-Софт»
248023, г. Калуга,
пер. Теренинский, 6
(4842) 53-10-22
e-mail: kamin@kaluga.ru
сайт: kamin.rf

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО
Для оформления подписки заполните
анкету подписчика на сайте kamin.rf
(раздел Газета)
При перепечатке ссылка обязательна

Главный редактор - Б. М. Тупицын
Подписано в печать по графику: 09.12.2014 в 16:00,
фактически: 09.12.2014 в 16:00. Тираж 1300 экз.
Отпечатано в типографии по адресу:
г. Калуга, Карла Либкнехта 29. стр. 1

НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 163
(декабрь 2014)

NEW!

Для руководителей

12+



БухОбслуживание

Бухгалтерия в облаке

По общим статистическим данным, сейчас в России около 25% индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса используют в работе онлайн-бухгалтерию. По оценкам экспертов, уже к 2016 году количество предпринимателей, использующих облачные сервисы, достигнет 40%. В чём же секрет популярности облачных технологий?

Предприниматели, которые уже пользуются облачными сервисами, утверждают, что это гораздо удобнее ввиду высокой мобильности сервисов и гораздо выгоднее для бюджета.

Судите сами – затраты на услуги штатного (или внештатного) бухгалтера составляют минимум 10-17 тысяч рублей в месяц в регионах и от 40 тысяч рублей в Москве. В облачных сервисах цифра заметно ниже.

Предприниматели выбирают облачные системы не только из-за низкой стоимости, но и ввиду более высокой надёжности этих сервисов. Данные, которые хранятся в облаке, находятся в большей безопасности, чем те, которые сохраняются традиционными способами. Кроме того, снижается вероятность повреждения данных. Если же это произошло, то данные всегда можно восстановить, сделав запрос в дата-центр поставщика бухгалтерских услуг.

Каждый шаг предпринимателя при использовании облачным сервисом сопровождается подробными письменными инструкциями и электронными руководствами (включая обучающие видео). На случай возникновения вопросов есть оперативная связь – в дневное время это телефонная консультация, в ночное время – обращение по электронной почте.

Ещё одним преимуществом облачных технологий в бухобслуживании можно считать универсальность. Что это значит? Например, компания 1С предлагает помощь в ведении налогового учёта с возможностью отправки отчётности по всем электронным каналам

связи.

В облаке 1С ведётся учёт всех сделок, продаж, пополнение клиентской базы, контроль и анализ всех денежных потоков и документов. Все сервисы интегрированы таким образом, что пользователь выполняет нужные ему операции максимум в два клика.

Кроме того, облачные хранилища вмещают в себя огромные массивы информации, что очень важно для мелкооптовых фирм, ассортимент которых исчисляется тысячами наименований. В облачных базах проблема поиска, учёта товара, всех операций по изменению кодеровок на поставках решена на 100%.



10 ПРИЗНАКОВ ТОГО, ЧТО ВАМ НЕ НУЖЕН ОФИС

Самый главный плюс дистанционной работы – это, конечно, экономия. Вы экономите на аренде офиса, покупке мебели и оборудования и, скорее всего, программного обеспечения.

Но как понять, позволяет ли специфика вашего бизнеса работать без офиса? Предлагаем вам ответить на следующие вопросы. Если на все из них вы ответите «нет» – вам наверняка подойдёт виртуальный формат. Итак:

1. Ваши клиенты охотнее встречаются на вашей территории, чем на своей?
2. Вашим сотрудникам (не включая производство, если оно у вас есть) необходимо специальное оборудование?
3. Ваши продажи нуждаются в шоу-румах и регулярных презентациях/демонстрациях?
4. У вас работают сотрудники, в надёжности и дисциплине которых вы сомневаетесь?
5. Ваш бизнес ориентирован на премиум или люкс?
6. У вас нет возможности дать полное представление о вашем товаре/услуге в Интернете?
7. У вас интенсивный документо-оборот?
8. Вы боитесь разрабатывать новые методики работы, внедрять новое ПО?
9. Если вы работаете в B2C-секторе, то должны ли все ваши клиенты лично заполнять какие-либо бумаги?

10. Связан ли ваш бизнес с регулярным приёмом делегаций, организацией партнёрских встреч, заседаний и других мероприятий?

Если по итогам этого экспресс-опроса вы решили серьёзно задуматься об организации виртуального офиса – обращайтесь к нашим специалистам.

ул. Суворова, 165,
(4842) 53-10-22, 27-97-33
камин.рф
bo@kamin.kaluga.ru

**С Новым Годом поздравляем!
Руководителям желаем
Под контроль свой бизнес
взять.
Мы готовы помочь.
Обращайтесь, не ленитесь –
И доходам удивитесь!**

Специалисты направления
«БухОбслуживание» фирмы КАМИН



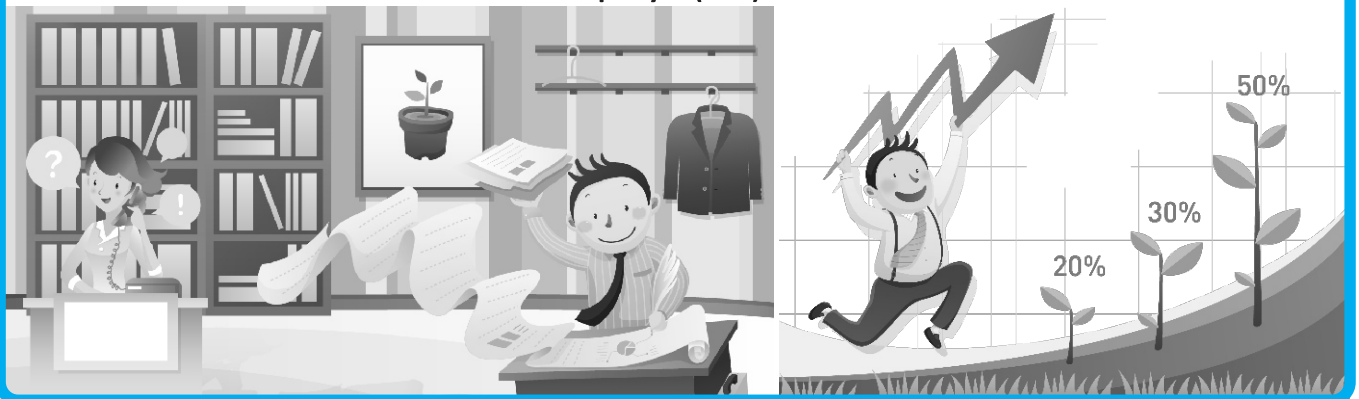


Фирма КАМИН совместно с Фондом поддержки предпринимательства Калужской области осуществляет
«Оказание услуг по информационному сопровождению субъектов малого и среднего предпринимательства Калужской области по вопросам, касающимся налогообложения, ведения налогового учёта и взаимодействия с государственными внебюджетными фондами»

по вопросам, связанным:

- с подготовкой документов для внесения изменений в единый государственный реестр юридических лиц;
- с подготовкой документов для внесения изменений в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей;
- с постановкой на учёт в ФНС, налогообложением и ведением налогового учёта;
- с выбором специальных режимов налогообложения;
- с постановкой на учёт в ПФ РФ, начисления, исчисления и порядка уплаты страховых взносов;
- с постановкой на учёт в ФСС РФ, начисления, исчисления и порядка уплаты страховых взносов;
- с заполнением и сдачей периодичной отчетности в ПФ РФ, ФСС РФ, ФНС РФ.

Для получения **БЕСПЛАТНЫХ** консультаций обращайтесь:
г.Калуга, переулок Теренинский, д.6, офис 402
или по телефону 8 (910) 600-17-04



5 ошибок при выборе менеджера по продажам



Сделать хороший продукт или придумать нужную услугу – это лишь часть работы. Хороший продукт (услугу) надо выгодно продать. Для этого мы берём на работу сотрудников под кодовым названием «менеджер по продажам». Загадочнее этой должности могут быть только маркетологи, про которых понятно, что совсем не понятно, какие обязанности они должны выполнять. Понятие «менеджер по продажам» у

каждого руководителя компании своё. **И это первая ошибка.**

Хотя продажа – это основной фактор существования продавца, весь торговый персонал должен проводить часть своего времени, делая другие вещи, например, готовить отчёты. **Однако от продавцов часто требуется:**

- *снабжать клиентов другой технической информацией помимо той, которая действительно необходима для продажи;*
- *предоставлять некоторое послепродажное обслуживание;*
- *изучать рынок, конкурентов;*
- *проверять кредитоспособность потенциальных клиентов и т. п.*

Естественно, при собеседовании мы задаём вопросы, направленные не на то, а при вводе в должность учим не тому. Ждём от продавцов высоких результатов – дайте им возможность делать свою работу.

Ошибка номер два. Руководителю

Продажи

хочется, чтобы сотрудники ему нравились и его слушались. Эдакие инициативно-покладистые любимчики. Хороший менеджер свободен. Он знает, зачем он это делает, знает, что он за это хочет. Самомотивация и самоорганизация важны для продавца. У вас не получится подчинить менеджера по продажам, с ним надо договориться. Он с самого начала должен понимать, что от него ждут результатов, в том числе денежный.

Кстати о деньгах. **Ошибка номер три** – низкий оклад. «Сколько потопашь, столько и полопашь», – говорит руководитель. А поначалу жить на что? Устанавливая оклад ниже среднего, вы, скорее всего, привлечёте людей с низкой самооценкой, которым деваться некуда. Либо лентяев, которым деньги не нужны. Менеджер по продажам должен быть мотивирован на деньги, но и безопасность для него – предмет гарантии от работодателя.

Информация о клиентах – такой же



ресурс менеджера, как телефон и прайс. Справочник «Жёлтые страницы» таким ресурсом не являются. **Ошибка четыре** – нет CRM. Собирайте и берегите свою базу клиентов. Люди, которые умеют искать клиентов, отличаются от людей, которые умеют продавать.

Ошибка пять. Квалификация и спецификация. К сожалению, многие отделы продаж умерли от перенасыщения «специалистами в области...». Квалифицированный врач, успешно продающий медицинское оборудование, – очень редкий случай, практически не существующий. Любому, даже сложному продукту, можно научиться, нужно лишь найти эффективную технологию. А выбирать кандидата нужно, всё-таки, с компетенциями менеджера по продажам.

Если не делать это, то ЧТО делать?

Новый тренинг «Как найти и воспитать менеджера по продажам». Подробности в Учебном центре, по телефону 570-170.



Интернет Корпоративный сайт не роскошь, а необходимость

В настоящее время ни одна компания, занимающаяся бизнесом, не может обойтись без коммуникации с клиентами, и одной телефонной связи уже не достаточно. Всё более важную роль в отношениях компании с её клиентами играют интернет-сайты. Уже трудно отыскать фирму, не имеющую хоть какой-нибудь собственный сайт.

Сайты могут выполнять различные функции: от информирования посетителей о схеме проезда и ценах на продукцию или услуги до привлечения новых покупателей и проведения оплаты заказов. И это обстоятельство требует от сайта соответствия всем техническим и эстетическим требованиям. Сайт компании зачастую является первым контактом между продавцом и покупателем, и от дизайна сайта, удобства нахождения информации, её актуальности зависит результат этого контакта. Из-за непонятного или недоступного сайта или сайта, содержащего старую и неактуальную информацию, посетитель может быть потерян: он неизбежно уйдёт к конкурентам.

Поэтому сайт любой компании должен отвечать следующим требованиям:

- «опрятный» внешний вид,
- понятная навигация и хорошее «юзабилити» (удобство пользования),
- надёжный сервер размещения (хостинг),
- актуальная информация (цены, описания, контакты и прочее),
- легко находимые способы связи и заказа товаров или услуг.

Чтобы выполнялись все эти условия, сайт должен создавать и обслуживать специалист, который обладает необходи-

мой квалификацией и несёт ответственность за результат. Для небольших фирм или проектов выгоднее обратиться к услугам профессионалов из интернет-студий, чем брать такого специалиста в штат.

Технологии развиваются настолько быстро, что сайты устаревают морально (визуально) и технически за короткое время. Постоянно появляются всё новые сервисы, которые предназначены для использования на сайтах (он-лайн оплата, он-лайн консультант, различные средства сбора информации о посетителях и другие). Уважающая себя и клиента компания должна поддерживать свой сайт на современном уровне.

Каких ошибок следует избегать при заказе разработки сайта для своей компании? Стоимость интернет-сайта индивидуальна и может отличаться в сотни раз в исполнении разных студий. При выборе исполнителя стоит руководствоваться здравым смыслом и средней ценовой политикой. Не нужно искать самый дешёвый вариант, вам сделают шаблонный сайт или копию уже имеющегося и неохотно будут работать над мелочами и доработками предложенного варианта. В то же время, нет никакой гарантии, что компания, запросившая 200 000 рублей, сделает работу лучше компании, запросившей 40 000 рублей.

Нужно чётко определить, для чего нужен сайт, какой функционал должен быть в него заложен, каким образом его можно расширять или развивать спустя некоторое время после запуска, механизмы обновления и дополнения информации. Довольно часто случаются ситуации, что заказчик не продумав все эти вопросы, вынужден переделывать только что сделанный сайт и

терять время и деньги.

В компании КАМИН работает отдел интернет-проектов, который готов сделать любую работу: от создания и обслуживания сайтов до их продвижения и рекламы.

Стоимость наших услуг рассчитывается максимально прозрачно, исходя из предполагаемого на выполнение проекта времени. Бесплатные консультации наших специалистов помогут вам сделать правильный выбор и найти ответы на любые вопросы, связанные с интернет-сайтами.

Звоните: (4842) 53-10-22

Пишите: site@kamin.kaluga.ru





Цикл семинаров «Управляй своим бизнесом!» становится всё популярнее среди калужских предпринимателей

Организовать свой бизнес – для одних мечта, для других план, а для самых смелых и активных людей – реальность. Открыв своё дело, они используют все возможности, чтобы вести его наиболее эффективно. Для этого нужны специальные знания по ведению учёта и управлению финансами, по оптимизации налогообложения, по организации продаж. Необходимо быть в курсе всего нового, постоянно учиться. Чтобы помочь в этом своим коллегам-предпринимателям, фирма КАМИН проводит цикл бесплатных семи-наров «Управляй своим бизнесом!»

Первый се-минар цикла – «Управляй своим бизнесом: МОБИЛЬНО И БЕЗОПАСНО!» состоялся 23 октября и был посвящён актуальным сервисам в сфере управления предприятиями малого и среднего бизнеса. На нём присутствовали руководители десяти калужских органи-заций.

Учитывая де-фицит времени бизнесменов, мы пос-троили работу максимально компактно и продуктивно. Всего за два с половиной часа представители малого бизнеса Калуги смогли узнать:

- *Зачем нужен управленческий учёт руководителю малого бизнеса, и какие существуют для этого инструменты.*
- *Какие новые облачные и мобильные решения для руководителей и сотрудников появились у «1С».*
- *Как сервис ЛИК может поднять безопасность бизнеса на новый уровень.*
- *Какие преимущества даёт бизнесу бухгалтерия, отданная на аутсорсинг.*

Все участники отметили полезность этого мероприятия, его хорошую организацию и выразили готовность участвовать в следующих семинарах цикла.

Аудитория второго семинара «**Управляй своим бизнесом: АКТИВНО!**» была вдвое больше – 23 компании, 31 участник. Это неудивительно, поскольку его тема актуальна для всех – клиенты и продажи. Семинар состоялся 20 ноября на новой площадке – в пресс-центре агентства «КП-Калуга» на Баумана, 3.

Чтобы ответить на основной вопрос мероприятия: «Почему продажами и клиентами нужно управлять?», заместитель директора фирмы КАМИН Евгения Елисеева рассказала, как организовать процесс активных продаж и проводить маркетинговые акции, чтобы они принесли прибыль. Обсудили и ещё один непростой инструмент – рекламные рассылки. Важно донести информацию именно тем, кто в ней заинтересован, иначе ваши письма попадут в «корзину», а вы заработаете репутацию спамера.

В качестве аргумента необходимости автоматизации CRM Евгения Елисеева привела следующую статистику:

| ПАРАМЕТР СРАВНЕНИЯ | Используется CRM+ Телефония+e-mail+SMS | Работаем «на коленке» |
|--|--|-----------------------|
| Среднее число обработанных входящих звонков на сотрудника продаж, шт. | 70 | 30 |
| Среднее число исходящих звонков на телемаркетолога, шт. | 150 | 50 |
| Среднее число обработанных e-mail офис-менеджером/службой поддержки, шт. | 200 | 50 |
| Сорванных заказов (услуг), % | Менее 5% | До 30% |
| Потеря заявок клиента от общего числа, % | Практически нет | До 10% |
| Выполнение сотрудниками поручений в срок от общего числа, % | Более 95% | 30% |

Как видим, эффективность работы компании при использовании CRM-систем возрастает в разы. Одну из таких систем, «1С:CRM», представила участникам семинара менеджер отдела продаж КАМИН Елена Цырыпкина.

Ещё один полезный инструмент для предприятий малого бизнеса, «1С:Управление небольшой фирмой 8», продемонстрировала менеджер отдела продаж Марина Бархатова. Это готовое решение для автоматизации ключевых функций: учёта, контроля, анализа и планирования. Программа позволит, в частности, организовать работу отдела продаж: планировать продажи и контролировать выполнение плана, контролировать выполнение заказов и работать с отзывами клиентов, оценивать вклад каждого менеджера в результат, а также управлять дебиторской задолженностью.

Наши участники оценили семинар как полезный и содержательный, и многие из них заинтересовались представленными на семинаре программными продуктами и услугой «Бухгалтерское сопровождение».

Приглашаем наших постоянных и, конечно же, новых слушателей на следующий семинар цикла – «Управляй своим бизнесом: ЭФФЕКТИВНО!». Он состоится **11 декабря**, и речь пойдёт об управлении персоналом, налогообложении и оптимизации бизнеса.

В программе:

- *Изменения законодательства для субъектов малого бизнеса в 2015 году.*
- *Оптимизация бизнеса. Выстраиваем бизнес-процесс «Заказы покупателя» и контролируем ситуацию.*
- *Управление персоналом в малом бизнесе. Простые варианты KPI.*
- *Управление персоналом в малом бизнесе. Пример в программе «1С:Управление небольшой фирмой 8».*



Зарегистрироваться для участия в семинаре можно на нашем сайте камин.рф и по тел. 53-10-22.

Вопросы по теме семинара можно задать на нашей странице в Фейсбук: <https://www.facebook.com/firmakamin>

«Спасибо большое! Я нашла то, что искала» (Кочерыжкина Н.В., руководитель отдела продаж ООО «Ремстройга-рант»)

«Всё организовано и проведено на высоком профессиональном уровне» (Артеньев Д.А., директор ООО «Региональный центр сертификации и аудита»)

«Спасибо! Довольно содержательно!» (Золотухин И.П., генеральный директор ООО «АТЛАС-ИСБ»)

«Информативно, полезно» (ИП Горбунова О.А.)