

НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 169
(июнь 2015)

12+

Фирма КАМИН информирует о снятии с продаж и поддержки некоторых программных продуктов



Снимаются с продаж с 01.07.2015:

- КАМИН:Квартплата 2.0 (все виды поставок)
- КАМИН:Упрощенка-6. Версия 1.0. Комплект отчетов для программы 1С:Бухгалтерия 7.7
- КАМИН:Упрощенка-15. Версия 1.0. Комплект отчетов для программы 1С:Бухгалтерия 7.7

Снимаются с поддержки:

- КАМИН:Упрощенка-6. Версия 1.0. Комплект отчетов для программы 1С:Бухгалтерия 7.7 с 31.12.2015
- КАМИН:Упрощенка-15. Версия 1.0. Комплект отчетов для программы 1С:Бухгалтерия 7.7 с 31.12.2015
- КАМИН:Квартплата 2.0 (все виды поставок) с 01.07.2016

Поддержка программ в будущем
может производиться в индивидуальном порядке
на платной основе.

Подробности:
(4842) 27-97-22
kamin@kaluga.ru

Плата за выбросы в воздух
передвижными источниками
не взимается

стр. 2

Как подтвердить
командировочные расходы,
связанные с оплатой
банковской картой

стр. 2

Утверждён порядок
медосмотров водителей
автомобилей

стр. 2

Большие изменения в
порядке исчисления и уплаты
НДФЛ

стр. 3

Площадь земельного участка
при ЕНВД может включаться
в площадь торгового зала

стр. 5

Как в программе
«1С-КАМИН:Зарплата.
Версия 5.0» рассчитать
компенсацию за
невыплаченную
заработную плату

стр. 6

Выпуск для
руководителей!



Вкладка
в центре газеты



Не сиди
на привязи!

Работай в облаке!

1С-КАМИН:Зарплата. Версия 5.0

1С-КАМИН:Зарплата для бюджетных
учреждений. Версия 5.5

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

Следите за новостями КАМИНА

в сети TWITTER:
www.twitter.com/firmakamin





Плата за выбросы в воздух передвижными источниками не взимается

Министерство природных ресурсов и экологии РФ в Письме от 10 марта 2015 года № 12-47/5413 обратило внимание на важное изменение природо-охранного законодательства.

1 января 2015 года вступил в силу Федеральный закон от 21 июля 2014 года № 219-ФЗ, в соответствии с которым изменена статья 28 Федерального закона от 4 мая 1999 года № 96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха».

Согласно прежней редакции статьи за выбросы вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух с физических и юридических лиц взималась плата в

соответствии с законодательством РФ.

Порядок определения платы и её предельных размеров за загрязнение окружающей среды утверждён Постановлением Правительства РФ от 28.08.1992 № 632, а в приложении № 1 к постановлению Правительства РФ от 12.06.2003 № 344 утверждены нормативы (ставки) платы (в рублях) за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух как стационарными, так и передвижными источниками.

Согласно новой редакции статьи 28 Закона 96-ФЗ плата взимается за выбросы вредных (загрязняющих) веществ в

атмосферный воздух только стационарными источниками.

Таким образом, с 1 января 2015 года взимание платы за выбросы вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух от передвижных источников с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей законодательством Российской Федерации не предусмотрено.

Но Минприроды обещает, что в ближайшее время разработает новый порядок взимания такой платы. ■

Как подтвердить командировочные расходы, связанные с оплатой банковской картой

Минфин РФ выпустил Письмо от 6 апреля 2015 года № 03-03-06/19106, в котором разъяснил порядок учёта некоторых расходов, связанных со служебными командировками.

Возмещение расходов в связи со служебной командировкой регулируется нормами статьи 168 Трудового кодекса РФ.

Кроме того, во исполнение статьи 168 ТК РФ издано Положение об особенностях направления работников в служебные командировки, утверждённое Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 октября 2008 года № 749, согласно пункту 11 которого работникам возмещаются расходы по проезду и найму жилого помещения, дополнительные расходы, связанные с проживанием вне постоянного места жительства (суточные), а также иные расходы, произведённые работником с разрешения руководителя организации. Работодатель обязан в

установленном порядке возместить произведённые работником затраты, связанные со служебной командировкой.

В целях налогообложения прибыли расходы на командировки работников организации, на основании подпункта 12 пункта 1 статьи 264 Налогового кодекса РФ учитываются в составе прочих расходов. Документальным подтверждением командировочных расходов в целях налогообложения прибыли является авансовый отчёт работника с приложенными к нему надлежащим образом оформленными оправдательными документами, в частности, авиа- или железнодорожными билетами, счётном из гостиницы и т. д.

При использовании командированным лицом банковской карты к авансовому отчёту нужно приложить оригиналы всех документов, связанных с использованием банковской карты уполномоченного работника, квитанции банкоматов,

слипов (квитанция электронного терминала) и др., в которых в обязательном порядке указывается фамилия держателя банковской карты.

Если оплата проездных документов (билетов) и бронирование гостиницы командированного работника производятся с банковской карты и это подтверждено приложенными к авансовому отчёту первичными документами (билетами и счётном из гостиницы), то эти расходы понесены командированным лицом обоснованно и могут быть учтены в целях налогообложения прибыли при соблюдении критериев, установленных пунктом 1 статьи 252 НК РФ. ■



Утверждён порядок медосмотров водителей автомобилей

Минздрав РФ приказом от 15 декабря 2014 года № 835н утвердил Порядок проведения предсменных, предрейсовых и послесменных, послерейсовых медицинских осмотров работников, в том числе, водителей транспортных средств.

Статьёй 213 Трудового кодекса РФ предусмотрен ряд категорий работников, которые должны систематически проходить медицинские осмотры. К таким работникам относятся и работники, связанные с движением транспорта (в частности, водители). Согласно ст. 23 Федерального закона от 10.12.1995 № 196-

ФЗ такие работники проходят обязательные предварительные, периодические (не реже одного раза в два года), предрейсовые и послерейсовые медицинские осмотры (далее – медосмотры). Обязанность по проведению таких медосмотров возложена на работодателя и организуется за счёт его средств (ст. 213 ТК РФ).

Требования Порядка распространяются на всех работников организаций, выполняющих обязанности водителей транспортных средств, а также на индивидуальных предпринимателей в случае самостоятельного управления ими

транспортными средствами.

Предсменные, предрейсовые медицинские осмотры проводятся для всех водителей транспортных средств перед началом рабочего дня (смены, рейса).

Послесменные, послерейсовые медицинские осмотры проводятся по окончании рабочего дня (смены, рейса) для водителей только в случае, если их работа связана с перевозками пассажиров или опасных грузов.

Предсменные, предрейсовые и послесменные, послерейсовые медицинские осмотры проводятся медицинскими работниками, имеющими высшее и (или) среднее профессиональное образование, медицинской организацией или иной организацией, осуществляющей меди-

(Продолжение на стр. 3)



Установить?
Обновить?
Получить консультацию?

Очень просто!
Оставьте заявку на сайте kamin.ru





(Продолжение. Начало на стр. 2)

цинскую деятельность (в том числе медицинским работником, состоящим в штате работодателя) при наличии лицензии на осуществление медицинской деятельности, предусматривающей выполнение услуг по медицинским осмотрам.

Предсменные, предрейсовые и послесменные, послерейсовые медицинские осмотры организуются работодателем и проводятся за его счёт.

Порядком также установлен объём проводимых медосмотров. Так, согласно пункту 10 Порядка при проведении медосмотра производится:

- сбор жалоб, визуальный осмотр, осмотр видимых слизистых и кожных покровов, общая термометрия, измерение артериального давления на периферических артериях, исследование пульса;

- выявление признаков опьянения (алкогольного, наркотического или иного токсического), остаточных явлений опьянений, в частности, количественного определения алкоголя в выдыхаемом воздухе.

Результаты проведённых предсменных, предрейсовых и послесменных, послерейсовых медицинских осмотров вносятся в Журналы регистрации под роспись водителя.

По результатам прохождения предрейсового медицинского осмотра при отсутствии признаков воздействия вредных и (или) опасных производственных факторов, состояний и заболеваний, препятствующих выполнению трудовых обязанностей **на путевых листах ставится штамп «прошёл предрейсовый медицинский осмотр, к исполнению трудовых**

обязанностей допущен» и подпись медицинского работника, проводившего медицинский осмотр.

В случае выявления медицинским работником по результатам прохождения предрейсового или предсменного медицинского осмотра признаков, состояний и заболеваний, препятствующих выпуску водителя в рейс, работнику выдаётся справка для предъявления в соответствующую медицинскую организацию. ■



Письмо Минфина от 20 апреля 2015 года № 03-03-06/22368 (выдержка)

Без комментариев

Согласно статье 167 Трудового кодекса Российской Федерации при направлении работника в служебную командировку ему гарантируются сохранение места работы (должности) и среднего заработка, а также возмещение расходов, связанных со служебной командировкой.

В соответствии с подпунктом 12 пункта 1 статьи 264 НК РФ расходы на командировки относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией.

В пункте 7 Постановления Правительства Российской Федерации от 13.10.2008 № 749 «Об особенностях направления работников в служебные командировки» сказано, что фактический срок пребывания работника в месте командирования определяется по проездным документам, представляемым работником по возвращении из служебной командировки.

В случае проезда работника к месту

командирования и (или) обратно к месту работы на личном транспорте (легковом автомобиле, мотоцикле) фактический срок пребывания в месте командирования указывается в служебной записке, которая представляется работником по возвращении из служебной командировки работодателю одновременно с оправдательными документами, подтверждающими использование указанного транспорта для проезда к месту командирования и обратно (путевой лист, счета, квитанции, кассовые чеки и др.).

По мнению Департамента, **в случае проезда работника к месту командирования и обратно к месту работы на личном транспорте, учитывая, что перечень оправдательных документов не закрыт, подтверждением фактического срока пребывания работника в служебной командировке, а также использования личного транспорта могут являться любые первичные документы, оформленные в соответствии с законода-**

тельством Российской Федерации о бухгалтерском учёте, которые свидетельствуют о фактическом нахождении работника в пути к месту командирования и обратно. Считаем, что служебная записка не является оправдательным документом, подтверждающим использование личного транспорта для проезда к месту командирования и обратно.

Одновременно сообщаем, что Минтруд России готовит проект постановления Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в Положение об особенностях направления работников в служебные командировки», утверждённое постановлением Правительства Российской Федерации от 13 октября 2008 г. № 749 «Об особенностях направления работников в служебные командировки». ■

Большие изменения в порядке исчисления и уплаты НДФЛ

Президент РФ подписал Федеральный закон от 2 мая 2015 года № 113-ФЗ, который вносит изменения в Налоговый кодекс РФ. Большие изменения вносятся в порядок исчисления и уплаты НДФЛ налоговыми агентами. Основные положения этого закона вступят в силу с 1 января 2016 года.

В частности, внесены изменения в статью 223 НК. Дата получения дохода в виде материальной выгоды, полученной от экономии на процентах при получении заёмных (кредитных) средств, в настоящее время определяется как дата уплаты налогоплательщиком процентов по полученным заёмным (кредитным) средствам. С 1 января 2016 года эта дата будет определяться как последний день каждого

месяца в течение срока, на который были предоставлены заёмные (кредитные) средства.

Кроме того, последний день месяца, в котором утверждён авансовый отчёт после возвращения работника из командировки, будет считаться датой получения дохода от невозвращённых сумм, выданных на командировочные расходы.

Добавлено, что датами получения дохода также будут являться дата зачёта встречных однородных требований, дата списания безнадежного долга с баланса организации.

Радикально изменена статья 226 НК РФ. Абзацы 1 и 2 пункта 3 этой статьи изложены в следующей редакции:

Исчисление сумм налога произво-

дится налоговыми агентами на дату фактического получения дохода, определяемую в соответствии со статьёй 223 настоящего Кодекса, нарастающим итогом с начала налогового периода применительно ко всем доходам (за исключением доходов от долевого участия в организации), в отношении которых применяется налоговая ставка, установленная пунктом 1 статьи 224 настоящего Кодекса, начисленным налогоплательщику за данный период, с зачётом удержанной в предыдущие месяцы текущего налогового периода суммы налога.

Сумма налога применительно к (Продолжение на стр. 4)

Горячая тема



(Продолжение. Начало на стр. 3)

доходам, в отношении которых применяются иные налоговые ставки, а также к доходам от долевого участия в организации исчисляется налоговым агентом отдельно по каждой сумме указанного дохода, начисленного налогоплательщику.

Пункт 6 этой статьи изложен в следующей редакции:

Налоговые агенты обязаны перечислять суммы исчисленного и удержанного налога не позднее дня, следующего за днём выплаты налогоплательщику дохода.

При выплате налогоплательщику доходов в виде пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребёнком) и в виде оплаты отпусков налоговые агенты обязаны перечислять суммы исчисленного и удержанного налога не позднее последнего числа месяца, в котором производились такие выплаты.

По существу, это революция в порядке исчисления и уплаты НДФЛ. Законодатели решили закончить споры, относятся ли отпускные и больничные к оплате труда. Теперь это доходы, не являющиеся оплатой труда. Следовательно, датой получения такого дохода будет являться дата его выплаты (подпункт 1 пункта 1 статьи 223 НК). Значит, в соответствии с пунктом 3 статьи 226 НК на каждую такую дату, то есть на каждую дату выплаты кому-либо больничных или отпускных, нужно будет рассчитать НДФЛ, причём не с суммы больничных и отпускных, а со всего дохода нарастающим итогом с начала года с применением стандартных вычетов и с учётом уже уплаченного налога. Исчисленную таким способом сумму НДФЛ нужно удержать при выплате больничных или отпускных.

Как правило, больничные и отпускные отдельными выплатами не производятся, а включаются в общую сумму выплаты аванса или окончательного расчёта за месяц. Для правильного расчёта НДФЛ их придётся выделять, а если, например, сумма пособия по болезни выплачивается частями, нужно будет выделять эти части из каждой выплаты и включать в налоговую базу на соответствующую дату выплаты.

Однако, рассчитав налог при выплате больничных или отпускных, не нужно сразу уплачивать его в бюджет. Закон обязывает в этих случаях перечислить сумму налога не позднее последнего числа месяца, в котором производились такие выплаты. Значит, нужно от накопленной нарастающим итогом по каждому сотруднику суммы налога с учётом выплат больничных и отпускных вычесть перечисленную сумму налога по итогам

предыдущего месяца и разницу перечислить в бюджет.

В пункте 5 статьи 226 НК уточнено, что при невозможности удержать у налогоплательщика в течение налогового периода исчисленную сумму налога налоговый агент обязан до 1 марта следующего года письменно сообщить налогоплательщику и налоговому органу по месту своего учёта о невозможности удержать налог, о суммах дохода, с которого не удержан налог, и сумме неуплаченного налога.

С 2016 года налоговые агенты, кроме привычных сведений по форме 2-НДФЛ (которая, скорее всего, изменится) будут обязаны представлять ежеквартально ещё один документ:

расчёт сумм налога на доходы физических лиц, исчисленных и удержанных налоговым агентом, за первый квартал, полугодие, девять месяцев – не позднее последнего дня месяца, следующего за соответствующим периодом, за год – не позднее 1 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом, по форме, форматам и в порядке, которые утверждены федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов.

Это будет отчёт по форме 6-НДФЛ. Соответствующая поправка внесена в пункт 2 статьи 230 НК. Обоснование такого расчёта и перечень сведений, который в нём должен быть, указаны в дополнении пункта 1 статьи 80 НК:

Расчёт сумм налога на доходы физических лиц, исчисленных и удержанных налоговым агентом, представляет собой документ, содержащий обобщённую налоговым агентом информацию в целом по всем физическим лицам, получившим доходы от налогового агента (обособленного подразделения налогового агента), о суммах начисленных и выплаченных им доходов, предоставленных налоговых вычетах, об исчисленных и удержанных суммах налога, а также других данных, служащих основанием для исчисления налога.

В часть первую НК РФ внесены и другие изменения, связанные с изменением порядка уплаты НДФЛ. Статья 126 НК дополнена пунктом 1.2 следующего содержания:

Непредставление налоговым агентом в установленный срок расчёта сумм налога на доходы физических лиц, исчисленных и удержанных налоговым агентом, в налоговый орган по месту учёта влечёт взыскание штрафа с налогового агента в размере 1 000 рублей

за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для его представления.

В Налоговый кодекс добавлена новая статья 126.1 «Представление налоговым агентом налоговому органу документов, содержащих недостоверные сведения». За каждый представленный документ, содержащий недостоверные сведения, с налогового агента будет взыскиваться штраф в размере 500 рублей. Но если налоговый агент успел исправить ошибки до того, как о них узнала налоговая инспекция, штрафа он избежит.

Статья 76 НК, которая регламентирует порядок приостановления операций по счетам, дополнена пунктом 3.2. В этом пункте говорится, что налоговые органы будут принимать решение о приостановлении операций налогового агента по его счетам в банке в случае непредставления им вновь введённого ежеквартального расчёта (6-НДФЛ). Такое решение принимается, если расчёт не поступил в налоговую инспекцию в течение 10 дней после истечения установленного срока для его представления. После получения такого расчёта налоговая инспекция в течение одного дня снимает блокаду счёта налогового агента.

Новый порядок расчёта и уплаты НДФЛ, по нашему мнению, значительно усложнит работу бухгалтеров. Если сейчас НДФЛ с выплат сотрудникам согласно закону рассчитывается один раз в месяц – по итогам каждого месяца применительно ко всем доходам, в отношении которых применяется налоговая ставка, установленная пунктом 1 статьи 224 НК РФ, то есть 13% (пункт 3 статьи 226 НК в действующей редакции), то с 1 января 2016 года НДФЛ нужно будет рассчитывать при каждой выплате отпускных и по крайней мере 2 раза в месяц при выплате больничных, а также по итогам месяца, причём в итоге налоговой базы месяца не нужно будет включать начисленные, но не выплаченные в расчётном месяце, суммы больничных.

Новые отчётная форма 6-НДФЛ не утверждена, изменений правил ведения налогового учёта по НДФЛ пока нет.



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



ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

75-95-30

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

Подписка на журнал

Актуальная Бухгалтерия



Площадь земельного участка при ЕНВД может включаться в площадь торгового зала

Арбитражная практика

У налогоплательщиков единого налога на вменённый доход часто возникают судебные споры с налоговыми органами по вопросу, что включается в площадь торгового зала. Вот одно из таких дел — Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 8 мая 2015 года по делу № А53-11833/2014.

Налоговой инспекцией была проведена налоговая проверка индивидуального предпринимателя Деменко из города Зернограда Ростовской области по вопросам правильности исчисления налогов и сборов в 2010 – 2012 годах. Предприниматель в проверяемом периоде применял общую систему налогообложения и систему налогообложения в виде ЕНВД. Согласно налоговым декларациям по ЕНВД предприниматель осуществлял розничную торговлю через объект стационарной торговой сети, в качестве физического показателя для исчисления налога был выбран показатель — «площадь торгового зала» для объектов розничной торговли, осуществляемой через стационарную сеть, площадь — 40 кв. м.

Предпринимательская деятельность осуществлялась в арендованных помещениях общей площадью 603 кв.м, из них 40 кв.м — магазин, 139 кв.м — офис, остальное — склады. Указанные помещения находились на арендованном участке площадью 7992 кв.м.

Налоговая инспекция установила, что площадь арендуемого земельного участка, не занятая недвижимым имуществом, так же, как и магазин, используется предпринимателем для осуществления торговой деятельности, как открытая площадка к магазину, используемая в качестве торговой зоны, где размещаются (выкладываются) для осмотра, хранятся и отпускаются (отгружаются) покупателям реализуемые крупногабаритные строительные материалы: пиломатериалы, швеллер, трубы, уголок, шифер и другие.

Инспекция посчитала, что площадь земельного участка, занятого товарами, в сумме с площадью магазина превышает 150 кв.м, следовательно, предприниматель не имеет права применять ЕНВД по розничной торговле.

В связи с этим решением налоговой инспекции предпринимателю были начислены пени, штрафы и недоимки по НДС и НДФЛ на общую сумму более 3 миллионов рублей. Предприниматель обжаловал решение инспекции в арбитражный суд, поскольку был не согласен с квалификацией открытой площадки, занятой товаром, в качестве «площади торгового зала».

Однако суды трёх инстанций отказали ему, аргументировав это следующим образом.

В соответствии с абзацем 22 статьи 346.27 Налогового кодекса Российской Федерации площадью торгового зала является часть магазина, навильона (открытой площадки), занятая оборо-

дованием, предназначенным для выкладки, демонстрации товаров, проведения денежных расчётов и обслуживания покупателей, площадь контрольно-кассовых узлов и кассовых кабин, площадь рабочих мест обслуживающего персонала, а также площадь проходов для покупателей. К площади торгового зала относится также арендуемая часть площади торгового зала. Площадь подсобных, административно-бытовых помещений, а также помещений для приёма, хранения товаров и подготовки их к продаже, в которых не производится обслуживание покупателей, не относится к площади торгового зала.

Площадь торгового зала и открытой площадки определяется на основании инвентаризационных и правоустанавливающих документов.

Исходя из вышеизложенного обязательным признаком отнесения площади магазина и прилегающей к нему открытой площадки (территория земельного участка) к категории «площадь торгового зала» и учёта её при исчислении ЕНВД является фактическое использование площадей при осуществлении торговли (обслуживании покупателей).

Протоколом осмотра и протоколами допроса свидетелей установлено, что на площади прилегающей земельного участка расположен товар, не представленный в магазине, покупатели имеют свободный доступ к товару и возможность свободно передвигаться по всей торговой площади. Следовательно, площадь магазина и прилегающей площади земельного участка, как фактически используемая при заключении договоров купли-продажи на товар, должна быть отнесена к категории «площадь торгового зала» и ввиду превышения минимально установленного размера (площадью торгового зала не более 150 кв. м) не может быть отнесена к торговле, осуществляемой в рамках ЕНВД.

Таким образом, налоговым органом верно определено, что предприниматель в нарушение положений Налогового кодекса Российской Федерации, относил выручку от реализации крупногабаритных строительных материалов к розничной торговле, осуществляемой на территории магазина, применяя к ней специальный налоговый режим в виде ЕНВД.

Учитывая, что деятельность предпринимателя по реализации строительных материалов за наличный расчёт, осуществляемая через магазин и открытую площадку с площадью торгового зала более 150 квадратных метров не подлежит налогообложению единым налогом на вменённый доход в соответствии со статьёй 346.29 Налогового кодекса Россий-

ской Федерации, то выручка, полученная от данного вида деятельности подлежит обложению НДФЛ и налогом на добавленную стоимость.

Основываясь на этом, суды признали обоснованным решение налоговой инспекции о неправомерном применении предпринимателем системы ЕНВД и отказали предпринимателю в его жалобе.

В соответствии с подпунктом 7 пункта 1 статьи 31 НК РФ налоговые органы вправе определять суммы налогов, подлежащие уплате налогоплательщиками в бюджетную систему РФ, расчётом путем на основании имеющейся у них информации о налогоплательщике.

Именно так и поступила налоговая инспекция. Инспекторы изучили оборотно-сальдовую ведомость по счёту 41 «Товары», кассовую книгу, декларацию о доходах предпринимателя по форме 3-НДФЛ. Из анализа этих документов были получены расчётным путём сумма выручки с разбивкой по кварталам, сумма расходов на приобретение товаров. По этим данным были рассчитаны суммы НДС и НДФЛ, подлежащие уплате в бюджет, начислены штрафы за их неуплату и пени за просрочку уплаты. Суды согласились с законностью такого метода начисления налогов.

Надеемся, что информация об этом судебном решении будет полезна нашим читателям: предпринимателям и руководителям организаций, применяющим ЕНВД в розничной торговле. Как показывает это решение, с определением площади торгового зала нужно быть очень осторожным.





ТЕМА: «КАМИН: Расчёт заработной платы для бюджетных учреждений. Версия 3.5»

Вопрос: Как в программе ввести сумму уплаченного авансового платежа на основании патента для расчёта НДФЛ с доходов иностранных граждан?

Уплаченную сумму фиксированного авансового платежа на основании патента вводим с помощью документа «Авансовый платёж по НДФЛ иностранных граждан», который открываем из меню «Документы» – «Прочие».

В документе выбираем сотрудников (иностранных граждан) и указываем суммы авансовых платежей.

При расчёте документа НДФЛ общая сумма налога, исчисленная исходя из доходов сотрудника, будет уменьшена на сумму уплаченных фиксированных авансовых платежей за период действия патента, приходящегося на конкретный налоговый период.



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

Вопрос: Как в программе рассчитать компенсацию за невыплаченную заработную плату?

Для расчёта компенсации за невыплаченную заработную плату в конфигурации должен присутствовать документ «Выплата» с признаком «Не выплачено» на установленную дату выплаты зарплаты в организации и документ «Выплата» с признаком «Выплачено» с фактической датой выплаты зарплаты.

Затем рассчитать компенсацию за невыплаченную заработную плату: раздел «Расчёт заработной платы», с выбором на панели навигации документа «Компенсация за невыплаченную заработную плату».

В документе выбрать начисление, период расчёта, подобрать сотрудников, рассчитать документ.

Суммы компенсации за невыплаченную заработную плату будут рассчитаны автоматически.

Для проведения документа нажать кнопку «Провести и закрыть».



Отвечает Хрипкова
Татьяна Васильевна,
специалист
линии консультаций



Трансферы

повышенной
комфортности
- в Аэропорты Москвы
- Москва, м. Тропарёво



+кресла, принимающие
положение «лёжа»
1300 р. — 1 чел.



ул. Суворова, д.165,
тел.: (4842)57-65-51
tury.ru_kaluga@mail.ru

Теперь расчёт тура - в РУБЛЯХ!
БЕЗ перерасчёта!
БЕЗ топливных сборов !!!

**ТУРЫ
ВИЗЫ
БИЛЕТЫ**



Отборочный тур конкурса «Лучший пользователь информационной системы 1С:ИТС-2015» пересёк «экватор»

Последний день отборочного тура – 31 июля. Ждём новых участников!

«Лучший пользователь информационной системы 1С:ИТС» – это всероссийский профессиональный конкурс для опытных и начинающих пользователей программ «1С». Конкурс проводится ежегодно уже в четвёртый раз фирмой «1С» и её партнёрами.

Уважаемые бухгалтеры и экономисты, консультанты «1С» и IT-специалисты, специалисты по кадровому учёту и юристы, студенты и все, кто любит интеллектуальные соревнования! Компании 1С и КАМИН приглашают вас участвовать в конкурсе!

В этом году шансы на победу особенно велики, потому что конкурс впервые проводится по трём номинациям:

- Бухгалтерский и налоговый учёт
- Кадровый учёт и трудовое право
- «1С:Предприятие 8» – разработка и администрирование

Это означает, что каждый участник может проявить себя именно в «своей» области, и суперприз – 100 000 рублей –

получит победитель в каждой номинации.

Конкурс включает три тура: отборочный, региональный и финальный.

Отборочный тур – заочный. Чтобы участвовать в нём, вам необходимо зарегистрироваться на сайте конкурса <http://thebest.its.1c.ru/> и выполнить задание, состоящее из 25 вопросов. Ответы на эти вопросы можно найти в различных разделах информационной системы «1С:ИТС», бесплатный доступ к которой получает каждый участник. За высокие результаты в отборочном туре конкурсанты награждаются престижными именными сертификатами «Профессионал 1С:ИТС».

Хотите повысить свои шансы? Участвуйте в творческой акции «Все профессии нужны, но моя – лучшая!», это принесёт вам дополнительные баллы. Подробности – на сайте конкурса и в Центре сопровождения КАМИН, тел. (4842) 27-97-22

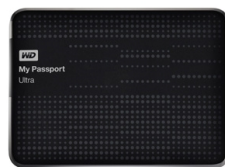
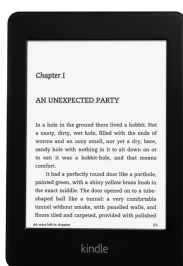
Региональный тур проводится очно в центрах проведения конкурса. В Калуге это фирма КАМИН. **Конкурсное задание состоит из трёх частей:** поиск информации в информационной системе «1С:ИТС», профессиональный кейс и творческое задание. Победителей регионального тура в Калуге ждут ценные подарки от фирмы КАМИН.

Финал в этом году пройдёт в самом сердце России – Нижнем Новгороде, старинном городе с богатой культурой, историей и живописными видами на Оку и Волгу. Фирма «1С» оплачивает каждому финалисту проезд в Нижний Новгород, питание, проживание и культурную программу.

Подробную информацию по конкурсу «Лучший пользователь информационной системы 1С:ИТС», вы найдёте на сайтах:

www.thebest.its.1c.ru
www.kaminsoft.ru

Задать вопросы можно по телефону: (4842) 27-97-22 (Центр обслуживания КАМИН)



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 (ФСАР) 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.



Учебный
Центр
фирмы
КАМИН



570-170 uc@kamin.kaluga.ru пер. Теренинский, 6

Лето с новыми впечатлениями...и знаниями!

Досуг ребёнка (8-11 лет)

- 15 июня { 1. Лёгкий старт в компьютерный мир. Базовый курс для начинающих.
10 августа { 2. Лёгкий старт в мир офисных приложений.
Осень { 3. Занимательное программирование.

Объём каждого курса – 20 часов, стоимость – 5000 р

Досуг ребёнка (от 12 лет)

- 15 июня { 1. **Основы программирования на языке "Java" для школьников.** Модуль 1 *
10 августа { 2. **Системное администрирование для школьников.** Модуль 1 *
(Объём каждого курса – 24 часа / стоимость – 8000 р)

В стоимость входят экскурсии в студию 3D печати (г. Калуга) и офис фирмы 1С (г. Москва)!

- Осень 1. **Основы программирования на языке "Java" для школьников.**

Модуль 1 *, Модуль 2 *, Модуль 3 *, Модуль 4 *

(Объём каждого курса – 24 часа / стоимость – 7200 р)

2. **Системное администрирование для школьников.**

Модуль 1 *, Модуль 2 *, Модуль 3 *

(Объём каждого курса – 24 часа / стоимость – 7200 р)

3. **Основы 3D моделирования и 3D печати.** Модуль 1 (30 ч / 9000 р).

Основы 3D моделирования и 3D печати. Модуль 2 (26 ч / 7800 р).

4. **Подготовка к ЕГЭ по информатике.** Модуль 1* (32 ч / 9600 р).

Подготовка к ЕГЭ по информатике. Модуль 2* (16 ч / 4800 р)



* – в курс входят методические материалы и сертификат фирмы 1С

Клуб программистов

Очередное заседание Клуба юных программистов состоялось 23 мая. Его открыл мастер-класс по созданию анимационного приложения в Gimp. Затем участники объединились в четыре команды и приняли участие в интерактивной игре «Облако чудес». Суть игры была в том, чтобы набрать максимальное количество баллов, открывая ячейки на игровом поле и выполняя «спрятанные» там задания. Ребята рисовали, показывали или называли загаданное слово IT-тематики, вступали в единоборства – «батлы». В «батлах» представители разных команд выполняли задания (например, по очереди называли состав-

ные части компьютера), соревновались в запуске самолётиков и боролись большими пальцами рук. Среди юных программистов, у которых основной рабочий инструмент – клавиатура, этот вид поединка пошёл «на ура». С огромным отрывом победила команда «Подумаем», участницей которой получили право выбрать призы первыми. Небольшие подарки получили все юные программисты, и, делаясь впечатлениями от игры, отправились по домам.

Что будет на следующих заседаниях Клуба? Ребята высказали свои пожелания: графические редакторы,

создание видеороликов и 3D-моделирование. Организаторы пообещали эти пожелания учесть.



ВНИМАНИЕ! Разыскиваются:

С предложением вашей кандидатуры

и по вопросам вакансий пишите

personal@kamin.kaluga.ru

- преподаватель курсов для школьников (неполная занятость)
- бухгалтер-консультант 1С

Оставить информацию можно на нашем сайте:

kamin.rf -> О компании -> Вакансии

**НОВОСТИ
ОТ КАМИНА**

Пер. № ФС77-21636 от 3.08.05
№ 169 июнь 2015 г.

ООО «КАМИН-Софт»
248023, г. Калуга,
пер. Теренинский, 6
(4842) 27-97-22
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: 29.05.2015 в 16:00,
фактически: 29.05.2015 в 16:00. Тираж 1000 экз.
Отпечатано в типографии по адресу:
г. Калуга, Карла Либкнехта 29. стр. 1

НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 169
(июнь 2015)

Для руководителей

12+



Тренинги от КАМИНа:
на любой вкус, под любые задачи

Корпоративное обучение



**Быстрее всего учишься
в трёх случаях — до 7 лет,
на тренингах,
и когда жизнь загнала тебя в угол.**

Стивен Кови,
специалист в области
лидерства и достижения успеха

Тренинг – востребованная и популярная форма обучения. Есть мнение, что тренинги – это модно, но на самом деле причина их популярности – высокая эффективность. С чем это связано? Во-первых, тренинг – это обучение практикой: участники приобретают не только знания, но и практические умения и навыки. Во-вторых, полученные навыки можно (и нужно!) применять сразу же, вернувшись на рабочее место. В-третьих, тренинг позволяет обучить персонал быстро. В непростой экономической ситуации всё это имеет большое значение, а итог – повышение квалификации и эффективности работы сотрудников – станет серьёзным конкурентным преимуществом.

Учебный центр КАМИН рад представить вам своих бизнес-тренеров и программы их тренингов.



Марина Бархатова
«Пойми меня, или Установление
контакта и выявление потребностей по
телефону»

Выявление потребностей клиента – это ключевой этап любой продажи. Этот навык позволяет продать новому клиенту в первый раз и совершать ему же повторные продажи в будущем. И от того, как мы его отработаем, в значительной степени зависит результат – наше предложение клиенту, от которого он не сможет отказаться. Просто не захочет. Это «высший пилотаж» любой продажи, и к нему нужно стремиться. Как это сделать? Самый простой и эффективный способ – выяснить у самого клиента, за какие выгоды он готов заплатить деньги. Для этого ему надо задать вполне конкретные вопросы в правильной последовательности.

Мой тренинг как раз и ставит перед собой цель сформировать у продавцов навыки выявления потребностей клиента. Так, чтобы в результате клиент мог сказать только одну фразу: «Хочу-хочу-хочу!!!» Что мы осваиваем на тренинге?

- Техники выявления потребностей.
- Алгоритм выявления потребностей.
- Вопросы для выявления потребностей.
- Выявление скрытых потребностей.

**Хотите научить ваших менеджеров
выявлять важные для клиента потребности
и продавать с помощью вопросов?**
Тренинг «Пойми меня, или Установление
контакта и выявление потребностей по
телефону» поможет решить эту задачу.



Евгений Журнов
«Выбор Нужного кандидата»

Каждый день сотни и тысячи людей ищут работу, а сотни и тысячи других людей ищут сотрудников. Давно известна истина: «Нет универсально хороших или плохих кандидатов, есть подходящие и неподходящие люди на каждую конкретную вакансию».

**Как найти сотрудника, который идеально
впишется в коллектив, сможет
квалифицированно выполнять возложенные
функции и будет лояльным по отношению к компании?**

Ответ прост: необходимо использовать современные и актуальные методы подбора персонала!

Я приглашаю вас на тренинг «Выбор Отработанного кандидата». Вы сможете отработать навыки эффективного интервью и познакомитесь с действенной схемой подбора кандидата на заданную должность.

Это позволит оптимизировать процесс подбора кандидатов на вакантные должности, снизить расходы и риски, связанные приходом новых сотрудников в компанию. Эффективная работа на этапе подбора сотрудников позволяет организации успешно и активно развиваться в долгосрочной перспективе. Если ваша цель – найти сотрудника, идеально подходящего под конкретную должность – я помогу вам в этом!



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

Следите за новостями КАМИНа

в сети TWITTER:
www.twitter.com/firmakamin





Сергей Леухин

«Эффективная работа с дебиторской задолженностью»

Вы задумывались о том, почему кому-то оплачивают счета вовремя, а кому-то задерживают оплату или могут не заплатить совсем? Одна из причин – правильно организованный процесс работы с должниками. В одних случаях достаточно звонка с напоминанием о сроках оплаты, а в других приходится прибегать к жёстким переговорам, зачастую напоминающим родео. Как повлиять на должника, который даже разговаривать с вами не хочет, как убедить его выполнить свои обязательства?

Мой тренинг «Эффективная работа с дебиторской задолженностью» поможет вам:

- Научиться контролировать дебиторскую задолженность, правильно вести переговоры с должниками.
- Приобрести навыки формирования сценариев переговоров. Научиться работать с возражениями.
- Развить навыки убеждения клиентов в необходимости возврата задолженности, сохраняя при этом деловые отношения.

И тогда дебиторская задолженность из головной боли превратится в эффективный бизнес-инструмент, в ваше дополнительное конкурентное преимущество.



Мария Тришкина

«Контактёры, или Как построить диалог с клиентом»

Коммуникативные навыки – это способность человека взаимодействовать с другими людьми, адекватно интерпретируя получаемую информацию, а также правильно её передавая. Почему они важны? Некоторые профессии обязывают уделять этим навыкам больше внимания, потому что они являются основ-

ным рабочим инструментом. Но это лишь малая часть причин, по которым коммуникативные навыки так важны. Будучи членами общества, мы постоянно взаимодействуем с другими людьми. Сумеет ли кто-то довести до собеседника свою мысль и понять его, будет ли общение комфортным – зависит от наших коммуникативных навыков. Как их развить? На мой взгляд, наиболее эффективный инструмент для этого – коммуникативный тренинг.

Приглашаю вас на тренинг «Контактёры, или Как построить диалог с клиентом».

Этот тренинг поможет вам и вашим специалистам отработать навыки понимания других людей, принятия решений и нахождения компромиссов, развить навыки активного слушания и убедительной речи.

Ваше общение с клиентами станет более эффективным!



Екатерина Шевелева

«Отзывы клиентов: работаем над имиджем компании»

Почему для многих компаний важно работать с отзывами клиентов целенаправленно? Люди в процессе принятия решения склонны ориентироваться на опыт других людей. В большей степени это касается компаний b2c – производителей товаров и услуг, ориентированных на потребителя, но и для компаний b2b это тоже справедливо. Отзывы помогают клиенту развеять сомнения: стоит ли обращаться именно к вам, подходит ли ему ваш продукт или услуга. Но это еще не все. Само получение отзыва – хороший повод для звонка клиенту по разным другим вопросам, которые в конечном итоге обернутся для вас прибылью.

На моем тренинге «Отзывы клиентов: работаем над имиджем компании» вы узнаете:

- Каким должен быть отзыв, чтобы работать на ваш имидж.
- У каких клиентов надо брать отзывы.

Вы научитесь:

- Правильно выстраивать общение с клиентом для получения отзыва.
- Составлять проект интервью для получения необходимой информации.

В результате в вашем распоряжении будет ценный маркетинговый инструмент, который вы сможете использовать для продвижения своих товаров и услуг.



Ольга Шилова

«Довольный клиент: продавать нельзя ублажать»

Часто в организациях, которые занимаются предоставлением самых разных услуг, среди специалистов бытует мнение, что они-то точно не продают. Мол, моё дело отремонтировать (подключить, установить), а продажами пусть занимаются специально обученные люди. И вот приходит такой угрюмый, неразговорчивый специалист к клиенту, молча делает своё дело, а руководство организации потом удивляется, почему клиенты уходят к конкурентам.

Если вам знакома такая ситуация, то я приглашаю вас пройти мой тренинг «Довольный клиент: продавать нельзя ублажать».

За несколько часов этого тренинга ваши специалисты овладеют навыками презентации и самопрезентации, выявления потребностей. Мы обсудим вопросы уместности предоставления скидок и разберёмся какие преимущества вашей компании кому, как и когда говорить.

Но самое главное, ваши специалисты смогут сами понять, что качественное обслуживание — это не только квалифицированная услуга, но и всегда немного продаж. А ублажать, это значит просто потакать несбыточным затеям, что никого и никогда не приводило к хорошему результату.

По вопросам участия в тренингах обращайтесь в Учебный центр КАМИН.

Возможно корпоративное и выездное обучение.

пер. Теренинский, 6

3 этаж

(4842) 570-170

камин.рф

uc@kamin.kaluga.ru





В КАМИНе обсуждали вопросы оптимизации документооборота



Семинар «Оптимизация процессов документооборота как антикризисная мера» состоялся 28 мая в Учебном центре КАМИН.

За счёт чего наведение порядка в делопроизводстве приводит к сокращению издержек и повышению эффективности работы предприятия? Об этом шла речь на нашем семинаре. В своих сообщениях наши докладчики – ведущие специалисты и руководители подразделений фирмы КАМИН, назвали следующие причины:

- повышение скорости работы,
- улучшение исполнительской дисциплины,
- исключение утери документов,
- исключение дублирования документов,
- наведение порядка в процессах.

С.В. Шадчнев, руководитель направления «1С:Документооборот», продемонстрировал, как этот продукт позволяет организовать процесс работы с входящим документом. Для этого он открыл программу от имени каждого из «действующих лиц» процесса. Первый из них – секретарь, который зарегистрировал документ и передал на рассмотрение директору. Директор изучил документ (в нашем примере это был «Акт выполненных работ») и дал поручение главному бухгалтеру на оплату. Главбух выполнил поручение, и процесс вернулся к секретарю с поручением поместить документ в дело. После помещения документа в дело процесс обработки входящего документа завершается.

По окончании мастер-класса у слушателей появились вопросы. Откуда в программе берётся скан документа с подписью и печатью? Оказалось, что можно подключить к системе сканер и сканировать документ непосредственно в «1С:Документооборот» в формате pdf. Другой вопрос касался методических материалов по продукту. Их множество: видеоуроки, презентации, литература. Есть хорошие интернет-сайты с информацией по данной теме.

Затем, по просьбам участников, руководитель группы качества фирмы КАМИН Т.В. Голец сделала обзор функциональных возможностей программы «1С:Документооборот 8 КОРП». Этот продукт

интересен, в частности, тем, что не нуждается во внешних доработках. Дописывать какие-либо отчёты или обработки по запросу пользователя просто нет необходимости. Функционал программы очень обширен, но неиспользуемые функции можно, при необходимости, отключить в настройках. Итак, первое, для чего может использоваться продукт – хранилище документов и файлов. Есть возможность хранить все версии документа, при необходимости возвращаясь к нужной из них. В карточке каждого документа хранятся все резолюции и визы, можно распечатать лист согласования.

В разделе программы «Мои задачи» каждый сотрудник может видеть свои текущие задачи, касающиеся работы с документами. И тут мы вернулись к вопросу исполнительской дисциплины. Для каждой задачи можно назначить срок исполнения. Это можно сделать как при запуске процесса, так и при создании шаблона процесса (если этот вопрос регламентирован на уровне инструкций). Руководитель не только может сформировать отчёт «Справка об исполнительской дисциплине», но и видит задачи всех своих подчинённых в режиме реального времени. Благодаря этим инструментам он видит общее количество задач и главное, количество просроченных задач. Вся эта информация может быть отображена ещё и в виде наглядной диаграммы для демонстрации, к примеру, на совещании.

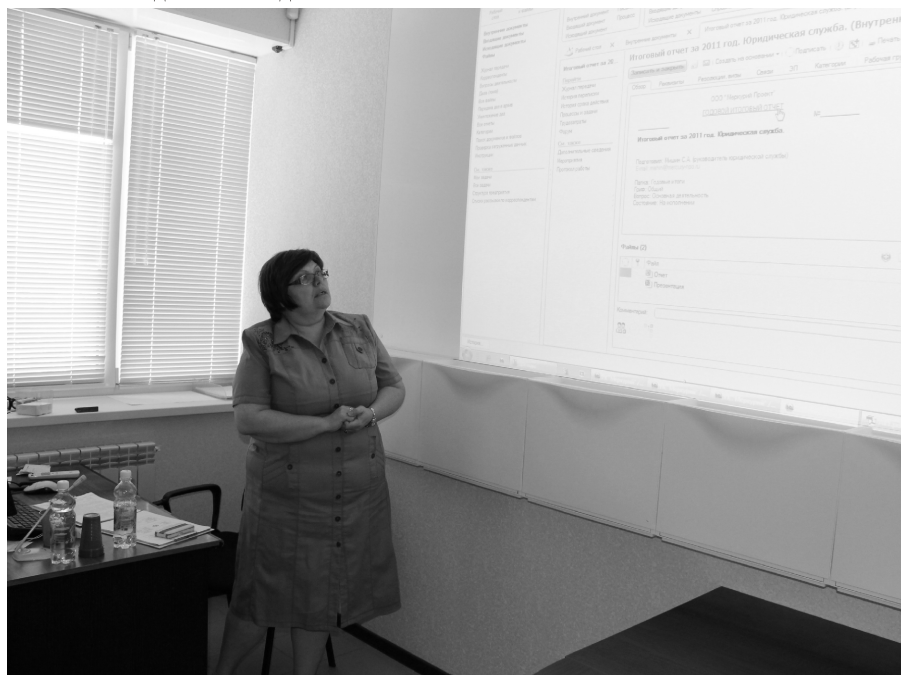
Повышению исполнительской дисциплины способствует и точный учёт рабочего времени. Начав работу с документом, сотрудник может включить хронометраж. Если подойти к этому ответственно, можно узнать много интересного. Например, то, что ознакомление с документом фактически занимает гораздо больше времени, чем предполагалось. При включении хронометража задача автоматически попадает в ежедневный отчёт

сотрудника. В итоге мы получаем реальную оценку трудозатрат, более внимательное отношение сотрудников к своей работе и возможность оптимизировать процессы.

При помощи программы «1С:Документооборот» можно полноценно организовать мероприятие, например совещание: от согласования программы до создания протокола и отправки его пунктов на исполнение сотрудникам.

Татьяна Владимировна непосредственно занимается внедрением и сопровождением «1С:Документооборот» в нашей компании, и о возможностях этого продукта может рассказывать, наверное, бесконечно. На вопрос о том, сколько времени заняло внедрение программы в КАМИНе, она ответила, что это непрерывный процесс. Все началось с трёх основных задач: регистрация входящей корреспонденции, регистрация исходящей корреспонденции и создание единого хранилища для всех документов. Но – «аппетит приходит во время еды»: по мере появления новых потребностей у компании и появления новых возможностей у продукта автоматизируются все новые и новые бизнес-процессы. «1С:Документооборот» тем и хорош, что его можно внедрять постепенно, процесс за процессом, следуя за потребностями организации.

На семинаре присутствовал представитель одного из калужских ВУЗов. Продукт «1С:Документооборот» планируется включить в программу учебного заведения, поэтому информация о нём была очень актуальна и интересна. Мы уверены, что изучение в ВУЗе возможностей программы «1С:Документооборот 8» будет очень полезно будущим специалистам и тем более руководителям.





Что такое CRM и как он помогает в бизнесе?



Сегодня термин CRM не сходит со страниц деловой прессы и интернет-порталов. Множество пособий, начиная от «CRM для чайников» до увесистых фолиантов западных бизнес-гуру, обещают немедленный рост продаж и повышение уровня лояльности клиентов. Кажется, что стоит только купить «волшебную» CRM-систему, и ваш бизнес сразу станет прозрачным, понятным и клиентоориентированным. Другие издания и статьи, наоборот, говорят о несостоятельности очередной искусственно раскрученной технологии «из трёх букв». Что же такое CRM? И, самое главное, есть ли от него реальная польза бизнесу?

CRM (Customers Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами) – это клиентоориентированная стратегия, основанная на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых компания выстраивает взаимовыгодные отношения со своими клиентами.

Идеология CRM известна и успешно применяется достаточно давно. Ещё наши далёкие предки нередко использовали в торговле индивидуальный подход к покупателям – предлагали те товары и услуги, которые требовались конкретному покупателю, знали семьи своих покупателей, их индивидуальные особенности и привычки. Эти принципы работы актуальны и для современных компаний.

Основной целью применения CRM-технологий для компании является увеличение объёма продаж и прибыли. В период спада платёжеспособного спроса CRM-система поможет компании удержать наиболее ценных клиентов, сократить затраты и повысить производительность труда сотрудников.

CRM-система – это компьютерная программа, реализующая принципы клиентоориентированной работы. Счита-

ется, что современное полнофункциональное CRM-решение должно включать компоненты, позволяющие управлять контактами и клиентской базой, продажами (в том числе продажами по телефону, продажами с сайта и мобильными продажами), маркетингом (включая анкетирование, опросы и рассылки). Среди обязательных функций – формирование отчётности для высшего руководства и интеграция с другими системами. Продукты «1С:CRM» полностью соответствуют этим требованиям и дополнительно включают модуль управления бизнес-процессами и административными регламентами и компьютерную телефонию.

На начальном этапе внедрения CRM-решения можно запустить в работу один или нескольких компонентов, а с течением времени, по необходимости, осваивать другие функциональные возможности.

Когда компании нужен CRM?

Опыт работы тысяч российских компаний показывает, что внедрение CRM принесёт ощутимую пользу, если в вашей фирме присутствуют все или некоторые из перечисленных ниже особенностей.

Разрозненная клиентская база. Данные о клиентах, партнёрах, поставщиках, конкурентах хранятся в разных источниках. Информация труднодоступна, нет возможности совместного анализа данных о клиентах. При увольнении менеджера данные о клиентах просто пропадают, так как никто не знает, где они хранятся и как их получить.

История общения с клиентами разбросана или не регистрируется. Достигнутые в переговорах договорённости забываются и не выполняются, что вызывает негативную реакцию клиентов. Клиентов каждый раз переспрашивают об их номере телефона или e-mail, о том, что они заказывали. Теряются и не рассматриваются вовремя жалобы клиентов.

Нет возможности анализа клиентской базы, построения комплексных отчётов по продажам, закупкам и истории общения с клиентами.

Потеря информации при передаче внутри компании приводит к сбоям в основных бизнес-процессах. «Информационные провалы» между сотрудниками и подразделениями увеличивают количество жалоб и себестоимость продаж.

Регламентированные и утверждённые бизнес-процессы не автоматизированы и не внедрены в «рабочую среду» компании. Они не всегда исполняются, и невозможно оперативно контролировать ход их выполнения.

Компании необходим инструмент прогнозирования продаж для активного управления бизнес-процессом продаж.

Знания сотрудников компании не аккумулируются, а хранятся только в их головах. Передача знаний от опытного сотрудника к новичку занимает много

времени и в итоге приводит к увеличению издержек компании, снижает продажи.

Много рутины в работе. Сотрудники теряют много времени, отвечая на типовые вопросы клиентов. Менеджеры вынуждены тратить несколько часов в неделю для составления отчётов по продажам и бесед с руководителем по вопросам оперативной деятельности. Составление типового договора или коммерческого предложения занимает у менеджера более получаса. Руководитель вынужден половину своего рабочего дня тратить на контроль работы сотрудников.

И так немаленький штат отделов маркетинга, продаж и сервисного обслуживания растёт гораздо быстрее, чем обороты компании.



Подведём итоги

Итак, что получит компания в результате внедрения CRM-системы?

- Вы сможете структурировать и собрать в единую базу данные о ваших клиентах, партнёрах, поставщиках и даже конкурентах. Ведение истории взаимоотношений позволяет сотрудникам компании «помнить» всю историю переговоров и договорённостей с клиентами и поставщиками.
- Вы получите инструменты по управлению качеством и структурированному хранению и использованию накопленных знаний. Организация электронного обмена информацией сводит к минимуму проблему «информационных провалов» между подразделениями и сотрудниками.
- Аналитические инструменты и инструменты прогнозирования позволяют руководству компании «держать руку на пульсе» и оперативно предпринимать корректирующие действия в бизнесе. Маркетинг получает инструменты для решения задач в области планирования, бюджетирования, проведения и анализа эффективности маркетинговых кампаний.

Источник: <http://1crm.ru>