

# НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 173  
(Октябрь 2015)

12+



**Внимание, бюджет!  
Для вас АКЦИЯ**

**Работаем на 5!**

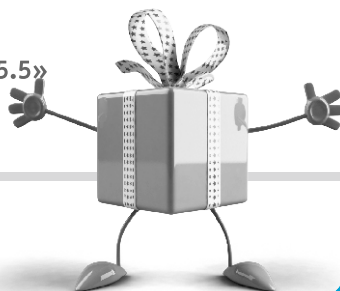
*Только с 1 августа до 31 октября*

**Упростите себе работу с новыми  
программными продуктами**

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

«1С-КАМИН:Зарплата для школ. Версия 5.5»

**и получите приятные  
бонусы на выбор!**



Узнайте подробности:  
по телефону (4842) 27-97-22

Можно ли учесть расходы на  
адвоката **стр. 2**

Форма расторжения  
трудового договора имеет  
значение **стр. 2**

Вступил в действие Кодекс  
административного  
судопроизводства РФ **стр. 3**

Контрольные закупки  
налоговыми органами  
узаконили **стр. 4**

ЕГАИС. Что это?  
Кому это надо? **стр. 8**

Базы данных не храним,  
потерявши – плачем **стр.9**

Конкурс «Лучший  
пользователь ИТС» **стр. 11**

Расписание Учебного центра  
КАМИН **стр. 12**

**Выпуск для  
руководителей**

**28**  
октября

**Внимание! Снова стартует цикл  
СЕМИНАРОВ для руководителей**

**Управляй своим бизнесом:  
ПЕРСПЕКТИВНО**

Узнайте подробности:  
по телефону (4842) 27-97-22



**23**  
октября

**Добавьте в свой рабочий график!**

**Бизнес-форум 1С:ERP  
для РУКОВОДИТЕЛЕЙ**

Узнайте подробности:  
по телефону (4842) 27-97-22



Вкладка  
в центре газеты



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

**Следите за новостями КАМИНА**

в сети TWITTER:  
[www.twitter.com/firmakamin](http://www.twitter.com/firmakamin)



БЕСПЛАТНЫЕ  
интернет-сервисы 1С:ИТСНужна срочная консультация по 1С?  
1С-БухфонДля подключения обращайтесь  
в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

## Печать на налоговых декларациях и первичных документах можно не ставить

Федеральным законом от 6 апреля 2015 года № 82-ФЗ внесены изменения в пункт 5 статьи 2 Федерального закона от 8 февраля 1998 года № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Согласно этим изменениям для ООО отменена обязанность иметь печать (за исключением случаев, когда такая обязанность предусмотрена федеральным законом). В связи с этим Минфин РФ дал разъяснения в письме от 6 августа

2015 года № 03-01-10/45390.

В случае отсутствия у ООО печати **налоговые органы не могут требовать её представления на налоговых декларациях (расчётах) и копиях документов, представляемых в налоговый орган** в соответствии со статьями 93 и 93.1 Налогового кодекса РФ.

Что касается порядка оформления первичных учётных документов, то требования к их оформлению определены

Федеральным законом от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте». Исходя из положений указанного Федерального закона **печать не является обязательным реквизитом первичного учётного документа**. При этом чиновники обращают внимание, что данный реквизит может быть предусмотрен формой первичного учётного документа, утверждённой руководителем экономического субъекта.

## Можно ли учесть расходы на адвоката

В письме от 10 июля 2015 года № 03-03-06/39817 Минфин России рассмотрел вопрос, влияет ли результат судебного разбирательства на признание расходов на оказание юридической помощи (адвоката).

Пунктом 1 статьи 252 Налогового кодекса РФ предусмотрено, что в целях исчисления налога на прибыль налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведённых расходов (за исключением расходов, указанных в статье 270 НК РФ).

**Расходами признаются обоснованные и документально подтверждённые затраты, осуществлённые налогоплательщиком.**

Подпунктом 10 пункта 1 статьи 265 НК

РФ предусмотрено, что в состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, включаются судебные расходы и арбитражные сборы. В Налоговом кодексе не расшифровывается, что такое «судебные расходы». Поэтому согласно пункту 1 статьи 11 НК РФ институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства Российской Федерации, используемые в НК, применяются в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства.

В соответствии со статьёй 101 Арбитражного процессуального кодекса РФ **судебные расходы состоят из государственной пошлины и судебных издержек, связанных с рассмотрением**

дела **арбитражным судом**. При этом согласно статье 106 АПК РФ к **судебным издержкам, связанным с рассмотрением дела в арбитражном суде, относятся, помимо прочих, расходы на оплату услуг адвокатов и иных лиц, оказывающих юридическую помощь** (представителей).

Таким образом, **расходы на оказание услуг, связанных с представлением интересов организации в суде, и оказание в связи с этим юридической помощи (адвокатов) относятся к внереализационным и могут быть учтены для целей налога на прибыль**. Причем такие расходы учитываются вне зависимости от исхода судебного разбирательства.

## Форма расторжения трудового договора имеет значение

Когда работник хочет прекратить работать на предприятии, он может подать заявление об **увольнении по собственному желанию в соответствии со статьёй 80 и частью 3 статьи 77 Трудового кодекса РФ**. В этом случае работник должен предупредить работодателя в письменной форме не позднее, чем за две недели. **До истечения срока предупреждения об увольнении работник имеет право в любое время, хоть в последний день работы, отозвать своё заявление**. Увольнение в этом случае не производится, если на его место не приглашен в письменной форме другой работник, которому нельзя отказать по закону.

В качестве альтернативы работник может по договорённости с работодателем расторгнуть трудовой договор по **соглашению сторон в соответствии со статьёй 78 и частью 1 статьи 77 ТК РФ**. В этом случае договор может быть расторгнут с любой даты, не нужно отрабатывать двухнедельный срок, соглашением может быть установлена выплата компенсации работнику. Кроме того, запись в трудовой книжке «по соглашению сторон» более приемлема для работника, чем запись «по собственному желанию».

Казалось бы, увольнение по соглашению сторон всегда выгоднее, чем по собственному желанию.

Но есть один «подводный камень», на который налетел один сотрудник, который был уволен по соглашению сторон. В последний день работы он «передумал» увольняться и подал заявление на отзыв своего согласия на расторжение договора. Однако ему в этом было отказано. Не помогло и обращение в суд.

Суды двух инстанций отказали сотруднику в удовлетворении требований, разъяснив, что **юридически значимым обстоятельством является факт заключения сторонами соглашения о прекращении трудового договора**. Истец выразил собственное волеизъявление на это, подписав заявление об увольнении по соглашению сторон, а представитель работодателя в форме резолюции на заявлении выразил своё встречное волеизъявление. К взаимной договорённости об аннулировании соглашения о прекращении трудового договора стороны не пришли.

Таким образом, работники должны понимать, что подписав заявление о просьбе расторгнуть трудовой договор по соглашению сторон, они отрезают себе пути к



отступлению. Зато будет «красивая» запись в трудовой книжке и можно попытаться выторговать у работодателя компенсацию и удобный срок увольнения.

А если подать заявление об увольнении по собственному желанию, придётся отрабатывать две недели, никакой компенсации не получишь, в трудовой книжке будет не та запись, которую хотелось бы иметь. Зато можно в любой момент и передумать!

Работодателям тоже надо это иметь в виду и разъяснять увольняющимся работникам особенности увольнения по разным статьям Трудового кодекса.



БЕСПЛАТНЫЕ  
интернет-сервисы 1С:ИТС

Отправлять отчёты из 1С?  
1С-Отчётность



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

## Письмо Минфина от 4 августа 2015 года № 03-03-06/44841

Департамент налоговой и таможенно-тарифной политики рассмотрел обращение о порядке учёта для целей налогообложения прибыли организаций расходов в виде персональных стимулирующих надбавок к заработной плате работникам и сообщает следующее.

Статьёй 135 Трудового кодекса Российской Федерации определено, что заработная плата работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с действующими у данного работодателя системами оплаты труда.

**Системы оплаты труда**, включая размеры тарифных ставок, окладов (должностных окладов), доплат и надбавок компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, системы доплат и надбавок стимулирующего характера и системы премирования устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими

нормы трудового права.

Согласно статье 255 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — Кодекс) **в расходы налогоплательщика на оплату труда включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства Российской Федерации, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами.**

На основании пунктов 2 и 25 статьи 255 Кодекса к расходам на оплату труда в целях главы 25 Кодекса относятся, в частности, начисления стимулирующего характера, в том числе премии за производственные результаты, надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде и иные подобные

## Без комментариев

показатели, а также другие виды расходов, произведённых в пользу работника, предусмотренных трудовым договором и (или) коллективным договором.

Одновременно следует учесть, что положениями пункта 21 статьи 270 Кодекса установлено, что при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций **не учитываются расходы на любые виды вознаграждений, предоставляемых руководству или работникам помимо вознаграждений, выплачиваемых на основании трудовых договоров (контрактов).**

Из вышеизложенного следует, что если расходы стимулирующего характера сотрудникам организации в виде персональной надбавки к должностному окладу **предусмотрены трудовым договором со ссылкой на действующую у данного работодателя систему оплаты труда, то такие расходы могут быть учтены при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организаций.**

Заместитель директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики А.С. Кизимов

## Вступил в действие Кодекс административного судопроизводства РФ

## Горячая тема

8 марта 2015 года Президент РФ подписал Федеральный закон № 21-ФЗ, которым утвердил текст Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации (КАС). Основные положения кодекса вступили в силу с 15 сентября 2015 года.

Основная причина введения данного кодекса — недостаточное правовое регулирование обжалования; сложность в обжаловании неправомερных нормативных правовых актов, действий или бездействия органов власти, органов местного самоуправления; невозможность обжаловать решения квалификационных коллегий судей.

Как говорилось в пояснительной записке к законопроекту, основные принципы судебного административного процесса основываются на нормах международного права, в том числе на положениях Всеобщей декларации прав человека, Международного пакта о гражданских и политических правах, Конвенции о защите прав человека и основных свобод, и на конституционных положениях об обеспечении судебной защиты нарушенных прав и свобод каждого, даже если нарушение допущено «лицами, действовавшими в официальном качестве», а также об общих принципах правосудия.

Таким образом, по задумке законодатель кодексы должен защитить физических и юридических лиц от нарушения и произвола чиновников, то есть лиц, действующих

в официальном качестве.

Кодекс регулирует порядок осуществления административного судопроизводства при рассмотрении и разрешении Верховным Судом РФ, судами общей юрисдикции административных дел о защите нарушенных или оспариваемых прав, свобод и законных интересов граждан, прав и законных интересов организаций, а также других административных дел. По новым правилам будут рассматриваться также дела по требованиям о взыскании с физических лиц обязательных платежей и санкций.

По нормам КАС не могут рассматриваться дела, отнесённые к компетенции арбитражных судов. Положения Кодекса не распространяются на производство по делам об административных правонарушениях.

Верховный Суд РФ рассматривает, в частности, дела об оспаривании нормативных правовых актов Президента РФ, Правительства РФ, федеральных органов исполнительной власти, Генеральной прокуратуры РФ, Следственного комитета РФ, Судебного департамента при Верховном Суде РФ, Центрального банка РФ, государственных внебюджетных фондов, государственных корпораций; а также дела об оспаривании ненормативных правовых актов Президента РФ, Совета



Федерации и Государственной Думы, Правительства РФ.

Суды субъектов РФ: областные, краевые, республиканские, городов федерального подчинения рассматривают, в частности, дела:

- связанные с государственной тайной;
- об оспаривании нормативных правовых актов органов государственной власти субъектов Российской Федерации, представительных органов муниципальных образований;
- об оспаривании решений квалификационных коллегий судей субъектов Российской Федерации;
- о прекращении деятельности средств массовой информации, продукция которых предназначена для распространения на территории одного субъекта Российской Федерации.

(Продолжение на стр. 4)



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

Подключиться к базе через Интернет?



Для подключения обращайтесь

1С-Линк в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

*(Продолжение. Начало на стр. 3)*

Представителями в суде по тем административным делам, которые подпадают под КАС, могут быть только лица, имеющие высшее юридическое образование. Представители должны представить суду документы о своём образовании, а также документы, удостоверяющие их статус и полномочия. Норма о предоставлении суду документов о высшем юридическом образовании представителя введена впервые в российскую судебную практику.

Доверенность от имени организации должна быть подписана её руководителем или иным уполномоченным на это её учредительными документами лицом и скреплена печатью организации.

Доверенности, выданные гражданами на ведение административного дела, удостоверяются нотариально или должностным лицом организации, в которой доверитель учится, работает или проходит службу.

Доверенность от имени индивидуального предпринимателя должна быть им подписана и скреплена его печатью или может быть удостоверена аналогично доверенности, выданной гражданином.

В некоторых случаях наличие представителей обязательно. Например, гражданин хочет оспорить в суде регионального уровня или в Верховном суде РФ законы и другие нормативные правовые акты (например, постановления Правительства), но сам он не имеет диплома юриста. В этом

случае он сможет вести в суде дело только с участием представителя, как уже сказано, имеющего высшее юридическое образование.

Суровые нормы прописаны в КАС по оплате судебных расходов. Судебные расходы состоят из государственной пошлины и издержек, связанных с рассмотрением административного дела. К ним относятся:

- суммы, подлежащие выплате свидетелям, экспертам, специалистам и переводчикам;
- расходы на проезд и проживание сторон, заинтересованных лиц, связанные с явкой в суд;
- расходы на оплату услуг представителей;
- расходы на производство осмотра на месте;
- почтовые расходы, понесённые сторонами и заинтересованными лицами;
- другие признанные судом необходимыми расходы.

Суд может освободить гражданина с учётом его имущественного положения от уплаты судебных расходов или уменьшить их размер. В этом случае расходы возмещаются за счёт бюджетных ассигнований федерального бюджета.

Денежные суммы, подлежащие выплате свидетелям, экспертам и специалистам предварительно вносятся на счёт суда, рассматривающего дело, стороной, заявившей соответствующую просьбу.

## Горячая тема

Выплата указанным категориям участников производится со счёта суда.

**Стороне, в пользу которой состоялось решение суда, суд присуждает с другой стороны все понесенные по делу судебные расходы.** Такие расходы могут быть очень большими. Поэтому эта норма «охлаждает пыл» желающих что-либо обжаловать.

Кодексом предусмотрен и упрощённый порядок рассмотрения дел, например, если общая сумма задолженности по обязательным платежам и санкциям, указанная в исковом заявлении, не превышает двадцать тысяч рублей. При упрощённом производстве судья рассмотрит дело единолично, без проведения устного разбирательства и в срок, не более десяти дней со дня вынесения определения о рассмотрении дела в упрощённом порядке.

Наконец, небольшой «сюрприз» для тех участников, дела которых, подпадающие под КАС, не завершены в судах до 15 сентября 2015 года. Рассмотрение этих дел будет заканчиваться по новым правилам в порядке, предусмотренном КАС.



## Контрольные закупки налоговыми органами узаконили

В течение длительного времени арбитражные суды не признавали нарушения организациями и индивидуальными предпринимателями правил продажи товаров, выдачи кассовых чеков и другие, связанные с обслуживанием потребителей нарушения, если они были выявлены при проведении налоговых инспекторами так называемых «контрольных закупок», то есть, когда инспектор с целью «поймать» продавца на нарушении покупал у него что-то, и потом оформлял акт о нарушении. Чаще всего при таких проверках выявляются нарушения законодательства о применении контрольно-кассовой техники.

Арбитражные суды, как правило, ссылались при разборе таких дел на нормы Федерального закона от 12.08.1995 № 144-ФЗ «Об оперативно-розыскной

деятельности». Согласно статье 6 указанного закона при осуществлении оперативно-розыскной деятельности проводятся оперативно-розыскные мероприятия, в том числе проверочная закупка. Статьей 13 этого закона определён исчерпывающий перечень органов, подразделения которых имеют право осуществлять оперативно-розыскную деятельность. Налоговых органов в этом перечне нет.

Таким образом, проводить контрольную (проверочную) закупку для выявления нарушений законодательства о применении ККТ налоговые органы вправе только в присутствии других органов, уполномоченных осуществлять оперативно-розыскную деятельность, например, органов внутренних дел.

Не даёт права налоговым органам проводить контрольные закупки и Федераль-

## Арбитражная практика

ный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники». Согласно части 1 статьи 7 Закона 54-ФЗ налоговые осуществляют контроль за соблюдением организациями и индивидуальными предпринимателями требований этого Федерального закона, а согласно части 2 этой статьи органы внутренних дел взаимодействуют в пределах своей компетенции с налоговыми органами при осуществлении последними указанных в статье 7 контрольных функций.

Но в последнее время подходы к «контрольным закупкам» изменились. Причиной этого изменения стал «Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 2 (2015)», утверждённый Президиумом Верховного Суда РФ 26 июня 2015 года.

*(Продолжение на стр. 5)*

**Для успешной работы профессионалов**

Официальный партнёр Компании «Гарант» в Калужской области — АКФ «Политоп»



ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

**75-95-30**

e-mail: [politope@kaluga.net](mailto:politope@kaluga.net), <http://www.politop.net/>

**Подписка на журнал**

**Актуальная** Надежный журнал для профессионалов  
**Бухгалтерия**



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

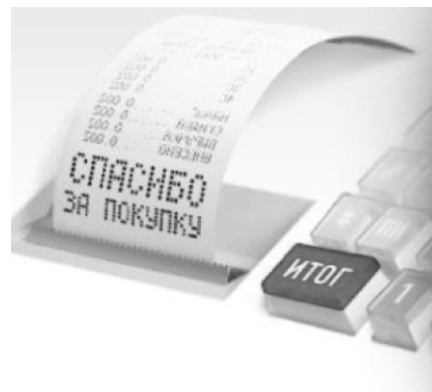
Автосоздание резервных копий?  
1С-Облачный архив



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

(Продолжение. Начало на стр. 4)

## Арбитражная практика



Был рассмотрен следующий вопрос: вправе ли суд принимать акт контрольной закупки в качестве доказательства, подтверждающего факт невыдачи кассового чека, при рассмотрении дела о привлечении к административной ответственности, предусмотренной ч. 2 ст. 14.5 КоАП РФ?

Верховный суд дал следующий ответ.

*Невыдача организацией или индивидуальным предпринимателем покупателю (клиенту) при осуществлении с ним наличных денежных расчётов и (или) расчётов с использованием платёжных карт в момент оплаты отпечатанного контрольно-кассовой техникой кассового чека, то есть неприменение контрольно-кассовой техники, нарушает требование, предусмотренное абзацем четвёртым п. 1 ст. 5 Федерального закона от 22 мая 2003 г. N 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов и (или) расчётов с использованием платёжных карт» (далее — Закон), и влечёт административную ответственность в соответствии с ч. 2 ст. 14.5 КоАП РФ.*

Контроль за применением контрольно-кассовой техники на основании ст. 7 Закона, а также ст. 7 Закона Российской Федерации от 21 марта 1991 г. N 943-1 «О налоговых органах Российской Федерации» возложен на налоговые органы, к компетенции которых, в частности, относится проведение проверки выдачи организациями и индивидуальными предпринимателями (продавцами) кассовых чеков.

*Исходя из указанных положений действия сотрудника налогового органа, выразившиеся в совершении им как покупателем (клиентом) расчётов с продавцом, в рамках проводимой проверки (контрольная закупка) осуществляются в пределах предоставленных законом полномочий и не подпадают под регулирование Федерального закона от 12 августа 1995 г. №144-ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности» в части, касающейся оперативно-розыскных*

*мероприятий по проведению проверочной закупки.*

*Как указано в п. 19 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 24 октября 2006 г. N 18 «О некоторых вопросах, возникающих у судов при применении Особенной части Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях», акт контрольной закупки может служить доказательством, подтверждающим факт реализации товаров, при рассмотрении дел об административной ответственности, предусмотренной ст. 14.5 КоАП РФ.*

*Следовательно, судья вправе приобщить к материалам дела акт контрольной закупки, который впоследствии должен быть оценён по правилам ст. 26.11 КоАП РФ наряду со всеми иными собранными по делу доказательствами, в том числе протоколом об административном правонарушении, объяснениями лица, в отношении которого ведётся производство по делу об административном правонарушении, показаниями свидетелей и иными документами, к которым в силу ч. 2 ст. 26.7 КоАП РФ могут быть отнесены материалы фото- и киносъёмки, звуко- и видеозаписи.*

Опираясь на это постановление, арбитражные суды активно начали приобщать к материалам дел акты контрольных закупок и оценивать их наряду с другими собранными по делу доказательствами.

Вот одно из недавних дел — Постановление Девятого апелляционного арбитражного суда от 19 августа 2015 года по делу № 09АП-28582/2015.

Налоговая инспекция провела контрольную закупку у ООО «Южный двор-166» из города Москвы. В принадлежащем предприятию магазине налоговым инспектором был приобретён товар на сумму 22 рубля. Кассовый чек при этом был выдан, но было обнаружено, что фактический адрес ведения деятельности не соответствует сведениям об адресе места установки ККТ, заявленном при регистрации в налоговом органе.

На основании полученных данных ИФНС России № 7 по городу Москве был составлен протокол по делу об административном правонарушении. На основании контрольной закупки было вынесено постановление по делу об административном правонарушении и назначено наказание в виде административного штрафа в размере 30 000 рублей по ч. 2 ст. 14.5 КоАП РФ.

Не согласившись с указанным постановлением о привлечении к административной ответственности, предприятие обратилось в арбитражный суд с заявлением о признании данного постановления незаконным и его отмене.

Суд первой инстанции пришёл к выводу о нарушении налоговым органом процедуры привлечения предприятия к административной ответственности — неправомерности проведения контрольной закупки.

Однако апелляционный суд не согласился с этим. По его мнению, акт контрольной закупки может служить доказательством, подтверждающим факт реализации товаров, при рассмотрении дел об административной ответственности, предусмотренной ст. 14.5 КоАП РФ. Поэтому апелляционный суд отменил решение суда первой инстанции и оставил в силе постановление налогового органа о привлечении ООО «Южный двор-116» к административной ответственности.



## ТРЕНИНГ «Эффективная работа с дебиторской задолженностью»

Для кого?

- Руководители
- Менеджеры по работе с клиентами

Полученные навыки помогут вам:

- контролировать дебиторскую задолженность
- правильно вести переговоры с должниками
- грамотно работать с возражениями
- противостоять манипуляциям

Калуга, пер. Теренинский, 6, 3 этаж

29 октября в 10:30

Стоимость: 4000 рублей

Звоните: (4842) 570-170

**Результат – вы добиваетесь возврата задолженности, сохраняя при этом деловые отношения с клиентами!**

**БЕСПЛАТНЫЕ**  
интернет-сервисы 1С:ИТСРаботать с 1С в любом месте?  
1С:Предприятие 8 через ИнтернетДля подключения обращайтесь  
в Центр обслуживания (4842) 27-97-22**Линия консультаций****ТЕМА: «1С-КАМИН: Зарплата для бюджетных учреждений. Версия 5.5»****Вопрос:** Как в программе рассчитать выходное пособие при увольнении?

В справочнике «Начисления» создайте новый элемент «Выходное пособие» с указанием назначения, на закладке «Дополнительно» выберите вид дохода и вид дохода для страховых взносов, согласно действующему законодательству.

Установите флажок «есть база» и на закладке «База» настройте базу для расчёта среднего заработка.

В разделе «Расчёты по среднему» выбором на панели навигации команды «Расчёты по среднему заработку» создайте новый документ, выберите сотрудника и укажите вид расчёта «Выходное пособие». Рассчитайте документ.

**ТЕМА: «КАМИН: Расчёт заработной платы. Версия 3.0»****Вопрос:** Как в программе сторнировать сумму излишне предоставленных стандартных вычетов и как предоставить данные вычеты за прошлый период?

1. По факту излишне предоставленных стандартных вычетов сотруднику, необходимо создать документ «Корректировка» с помощником «Корректировка вычетов», установить переключатель «Стандартные».

В табличную часть выбрать сотрудника, указать код вычета, количество месяцев и сумму вычетов со знаком минус. Данная корректировка будет учтена при расчёте налога за текущий месяц.

Также необходимо создать кадровый документ «Изменение» с установленным флажком «стандартные вычеты» и ввести сотруднику дату окончания предоставления вычета.

2. По факту предоставления сотрудником документа, свидетельствующего о праве на стандартный вычет за прошлые периоды, необходимо создать документ «Корректировка» с помощником «Корректировка вычетов», установить переключатель «Стандартные».

В табличную часть выбрать сотрудника, указать код вычета, количество месяцев и сумму вычетов. Данная корректировка будет учтена при расчёте налога за текущий месяц. Также необходимо создать кадровый документ «Изменение» с установленным флажком «стандартные вычеты» и добавить сотруднику стандартный вычет.



*Шагать в ногу со временем  
не хватает либо времени, либо ног?*

*Тогда обращайтесь к нам!*

г. Калуга  
пер. Теренинский, 6а

[sales@kamin.kaluga.ru](mailto:sales@kamin.kaluga.ru)  
(4842) 27-97-22

**Фирма КАМИН:**

- ✓ постановка системы продаж
- ✓ автоматизация для контроля работы с клиентом.

- ✓ семинары и тренинги для персонала, в том числе по получению обратной связи



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

Отправить документы из 1С?  
1С-Электронный документооборот



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

## Как отразить в программе «1С Бухгалтерия» редакция 3.0 начисление НДФЛ с доходов, не являющихся заработной платой?

Для пользователей 1С

В программе «1С:Бухгалтерия» ред. 3.0 удержание с доходов сотрудника, являющихся заработной платой, реализовано автоматически документами по начислению заработной платы, больничного листа, отпускных. Но часто возникают ситуации, когда сотрудник либо физическое лицо получает в организации доход, который не является заработной платой, а организация обязана исчислить и удержать НДФЛ с такого дохода.

Рассмотрим, в каких ситуациях может возникнуть доход, который не является заработной платой.

1) В случае аренды имущества у физических лиц — нужно исчислить НДФЛ по ставке 13%.

2) В случае предоставления сотруднику беспроцентного займа (или займа с процентной ставкой ниже 2/3 от ставки рефинансирования ЦБ РФ).

В данном случае сотрудник получает материальную выгоду от экономии на процентах за пользование заёмными средствами (пп. 1 п. 2 ст. 212 НК РФ), которая облагается НДФЛ по ставке 35%.

3) В случае, если организация получила процентный заём, например, от учредителя, с суммы дохода физлица в виде процентов нужно исчислить НДФЛ по ставке 13%.

4) НДФЛ с доходов в виде дивидендов также необходимо удерживать и отражать в 2-НДФЛ.

Это всего лишь несколько достаточно популярных примеров, на самом деле ситуаций в жизни может быть намного больше, но смысл операций будет анало-

гичен рассмотренными примерам.

**Как же отразить такие операции в программе?**

Как правило, это всегда ручные проводки по начислению НДФЛ, с помощью операции, введённой вручную. Но одних проводок программам 1С восьмой версии недостаточно. Нам необходимо сделать ещё один документ, который называется «Операция учёта НДФЛ». Найти данный документ можно, перейдя на вкладку «Зарплата и кадры» и выбрав пункт «Все документы по НДФЛ».

В табличной части документа есть четыре закладки.

Первую, «Сведения о доходах», необходимо заполнять для каждого из примеров, перечисленных в начале статьи. Выбираем дату получения дохода и его код, например, 1400 «Доходы от сдачи имущества в аренду и иные доходы от использования имущества (кроме сдачи в аренду транспортных средств, средств связи и компьютерных сетей)», указываем сумму.

В том случае, если на полученный доход могут распространяться какие-либо вычеты и человек имеет на них право, необходимо внести информацию об этом в соответствующие колонки (тут программа вас проконтролирует и позволит это сделать не для всех кодов, например, для кода 1010 (дивиденды) возможен код вычета 610).

Если вы работаете с НДФЛ, исчисленным с дивидендов, необходимо также заполнить колонку «НДФЛ, исчисленный по дивидендам, ставкам 9%, 35%».

В колонке «Включать в декларацию по прибыли» по умолчанию флажок не установлен и суммы попадут в справку 2-НДФЛ для передачи в налоговый орган. Если флажок установить, то данные попадут в документ Справки по НДФЛ для Расчёта по налогу на прибыль для заполнения Приложения № 2 к Декларации по налогу на прибыль.

Следующая вкладка, «НДФЛ исчисленный по 13% (30%) кроме дивидендов», заполняется, например, в случае аренды имущества у физических лиц или при удержании НДФЛ с доходов в виде процентов по займам, т.е. НДФЛ по ставке 13% (или 30% для нерезидентов). В таблице необходимо указать месяц получения дохода и сумму налога. В том случае, если доход был получен в обособленном подразделении организации, соответствующая колонка также должна быть заполнена.

Ещё обязательна к заполнению для всех рассмотренных случаев вкладка «НДФЛ удержанный по всем ставкам». В справке 2-НДФЛ есть специальное поле, включающее информацию об удержанных суммах НДФЛ. Для того, чтобы оно заполнилось, необходимо внести информацию на данную закладку.

Выбираем месяц получения дохода, указываем ставку, сумму НДФЛ и код дохода.

После проведения документа можно сформировать справку 2-НДФЛ, которая отражает доход, который не является заработной платой, исчисленный и удержанный налог с доходов физических лиц.

**Уже завтра!**

**а сегодня:  
цена визы от 5000 руб.  
Выдача - в Калуге!**

**ТУРЫ  
ВИЗЫ  
БИЛЕТЫ**  
*по планете  
Земля*

**Альянс ТУРЫ.ру**  
www.tury.ru  
ул. Суворова, д.165,  
тел.: (4842)57-65-51  
tury.ru\_kaluga@mail.ru



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

**Следите за новостями КАМИНА**

в сети TWITTER:  
[www.twitter.com/firmakamin](http://www.twitter.com/firmakamin)





БЕСПЛАТНЫЕ  
интернет-сервисы 1С:ИТС

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



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

## ЕГАИС. Что это? Кому это надо?



На протяжении многих лет государство предпринимает меры, направленные на уменьшение потребления алкогольной продукции. В их числе — запрет торговли спиртными напитками вблизи детских учреждений, ограничение их продажи, запрет рекламы. Тем не менее, продажа алкоголя остаётся очень прибыльным делом. Магазины, имеющие право продавать спиртное, значительную долю выручки получают именно от его реализации.

В 2015 году для организаций, занимающихся продажей спиртосодержащей продукции, произошли важные изменения, связанные с подключением к ЕГАИС. Что же это такое – ЕГАИС, и что нужно предпринять заинтересованным компаниям, чтобы выполнить требования нового закона?

### Что такое ЕГАИС?

**Единая государственная автоматизированная информационная система учёта объёма производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (ЕГАИС)** представляет собой общегосударственную программу, призванную наладить учёт производства и реализации всей спиртосодержащей продукции в масштабах страны. Внедрение данной системы – это возможность контроля работы всех предприятий, выпускающих алкогольную продукцию, учёта импортного алкоголя, анализа реального рынка спиртных напитков. Электронная форма учёта позволит усилить противодействие поставкам на рынок нелегального алкоголя.

В июне был принят Федеральный закон Российской Федерации от 29 июня 2015 г. № 182-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции». По мнению Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка, в соответствии с этим законом участники алкогольного рынка должны начать исполнять свои обязанности по передаче сведений в ЕГАИС в следующие сроки:

- организации, осуществляющие производство пива и пивных напитков, сидра, пуаре, медовухи – с 01.10.2015;
- организации, осуществляющие закупку, хранение и поставку алкогольной и спиртосодержащей продукции – с 01.01.2016;
- организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю алкогольной продукцией и закупку пива и пивных напитков, сидра, пуаре, медовухи в целях последующей розничной продажи:
  - в части подтверждения факта закупки – с 01.01.2016;
  - в части розничной продажи – с 01.07.2016.

(Источник — Информационное сообщение для участников алкогольного рынка от 20.07.2015 г на сайте <http://www.fsvrar.ru>).

Продажа алкоголя без подключения к ЕГАИС после вступления закона в полную силу станет незаконной. Освобождены от необходимости подключения к ЕГАИС только торговые точки, расположенные в населённой местности численностью менее 3000 человек, где невозможно обеспечить бесперебойную передачу данных, и предприятия общественного питания. Однако эти послабления временны. Оснащение удалённых местностей ЕГАИС запланировано на **середину 2017 года**. Тогда же планируется и подключение предприятий общепита.

### Как будет работать ЕГАИС в рознице?

Факт продажи каждой единицы алкоголя должен быть зафиксирован в системе ЕГАИС. Каким образом? На каждой бутылке с алкоголем есть специальная марка (сейчас только на крепких напитках и вине, но вскоре она появится и на слабоалкогольных напитках). На неё нанесён двумерный штрих-код PDF417 с подробной информацией о производителе

#### Что нужно для подключения?

- персональный компьютер;
- интернет-соединение от 256 кбит/с и выше;
- сканер двухмерных штрих-кодов PDF417;
- кассовая программа, совместимая с ПО ЕГАИС;
- установленное ПО ЕГАИС;
- флешка или смарт-карта с персональным крипто-ключом (электронная подпись).

## Управление торговлей

ле, лицензии, дате розлива и другими характеристиками напитка. На кассе 2D-сканер считывает с марки эту информацию, кассовый модуль ЕГАИС её обрабатывает и передаёт на сервер Росалкогольрегулирования. Таким образом, учёт ведётся в режиме online. На сегодняшний день система установлена и уже работает

#### Минимальные системные требования для установки «ЕГАИС Розница»:

- 32-битный процессор с частотой от 2.0 ГГц и выше;
- ОЗУ от 2 Гб;
- сетевой Ethernet контроллер, 100/1000 Mbps, разъём RJ45;
- программное обеспечение Java 8 и выше;
- Операционная система: Microsoft Windows 7 Starter и выше.

в некоторых крупных розничных сетях, таких как Магнит, Дикси и X5 RetailGroup (магазин Перекрёсток).

В случае сбоя в работе системы программа ЕГАИС переходит в офлайн-режим, накапливая данные для отправки серверу после восстановления работоспособности.

#### ЕГАИС и 1С

Компания «1С» в информационном письме №20300 от 11.08.2015 заявила своих о планах по поддержке работы с ЕГАИС в программных продуктах на платформе «1С:Предприятие 8».

Пользователи отраслевых решений «1С:Управление торговлей алкогольной продукцией» и «1С:Комплексная автоматизация торговли алкогольной продукцией» смогут работать с ЕГАИС в самое ближайшее время.

Поддержка интеграции с системой ЕГАИС в части розничных продаж планируется в типовых прикладных решениях:

- «Розница», редакция 2.1,
- «Управление торговлей», редакция 11.1,
- «ERP Управление предприятием», редакция 2.1,
- «Управление небольшой фирмой», редакция 1.5,
- «Комплексная автоматизация», редакция 2.0.

Тестовая версия конфигурации «Розница», редакция 2.1 с данной функциональностью будет доступна, начиная с сентября 2015 года.

(Продолжение на стр. 9)



Установить?  
Обновить?  
Получить консультацию?

Очень просто!

Оставьте заявку на сайте [камин.рф](http://камин.рф)







(Продолжение. Начало на стр. 4)

Рабочие версии перечисленных типовых конфигураций планируется выпустить до 01.12.2015.

**Есть ли польза от внедрения ЕГАИС магазину?**

Оказывается, есть. Во-первых, после оплаты товара покупатель получает чек, который содержит код, подтверждающий фиксацию продажи алкоголя в автоматизированной системе. С помощью QR-кода на чеке и мобильного телефона покупатель сам сможет проверить законность, а значит, качество купленной продукции. Благодаря этому магазин сможет позиционировать себя как ответственного поставщика качественной продукции населению, которому можно доверять.

Второй момент. Система поможет продавцу обезопасить себя от недобросовес-

тности поставщиков. При помощи специального оборудования сотрудники магазина смогут сами проверить алкоголь во время приёма товара на складе, что позволит избежать штрафов за продажу контрафакта.

И последнее. Принят новый проект приказа Росалкогольрегулирования, обязывающий все магазины с лицензией на розничную продажу алкоголя вести специальный "Журнал учёта объёма розничной продажи алкогольной и спиртосодержащей продукции". Требования к этому документу несколько упрощены по сравнению с тем, что требовалось в предыдущей версии приказа, а срок, когда магазины обязаны приступить к его ведению, перенесен на 1 января 2016 года. Тем не менее, заполнение журнала свя-

зано с большими затратами, особенно при больших объемах продаж. Подключившись к ЕГАИС, розничные торговые предприятия получают возможность вести журнал учёта алкогольной продукции автоматически, в электронном виде в личном кабинете системы ЕГАИС.

**Есть вопросы по внедрению ЕГАИС?**

**Мы готовы на них ответить, а также помочь Вам в выборе программ для ведения торгового учета и торгового оборудования!**

Звоните: (4842) 27-97-22

Пишите: sales@kamin.kaluga.ru

Приходите: Калуга, пер. Теренинский, ба, отдел продаж КАМИН

## Базы данных не храним, потерявши – плачем

Недавно к нам поступил звонок из одной организации. У них случилась неприятность – в сеть проник вирус и повредил базу «1С:Бухгалтерии». К сожалению, свежей резервной копии под рукой не оказалось. Мы посоветовали сотрудникам бухгалтерии, которых ожидал длительный процесс восстановления документов за несколько месяцев, и отправили к ним сервис-инженера для помощи в технических вопросах. А на будущее порекомендовали использовать очень полезный интернет-сервис, который позволит избежать таких ситуаций – «1С:Облачный архив».

«1С:Облачный архив» – это инструмент для защиты баз данных «1С:Предприятие 8» посредством автоматизированного периодического копирования и архивирования на удалённых серверах в «облачном» хранилище.

**Высокая степень защиты** баз от потери или несанкционированного доступа обеспечивается использованием серверов, размещённых в **специализированном дата-центре, защищённом каналом** при их передаче, а также **доступом к архивным копиям по паролю и логину**. «1С:Облачный архив» создан с использованием надёжного и проверенного оборудования. Использование специального программного обеспечения, осуществляющего распределённое архивирование данных, повышает надёжность.

От того, что **данные хранятся в «облаке»**, пользователи сервиса получают сразу два преимущества. Во-первых, архивные копии будут сохранены даже в случае форс-мажорных обстоятельств (пожар, затопление, утрата компьютера и т.д.), и вы сможете получить к ним доступ с любого устройства, подключённого к Интернет. Во-вторых, вы экономите место на собственном сервере.

**Сервис работает автоматически**, вам не надо заботиться об отслеживании запущенных процессов. Достаточно настроить расписание, и «1С:Облачный

архив» самостоятельно проконтролирует выполнение и успешное завершение копирования баз данных в хранилище. Задавая время копирования данных, обратите внимание, что копирование и архивирование осуществляется только при условии, что в заданное время архивирования в информационной базе нет пользователей.

Для работы сервиса необходимо подключение к Интернет. **Доступ к данным обеспечен в режиме 24\*7 круглосуточно** без выходных и праздничных дней. Скачать архивные копии своих баз пользователи могут из личных кабинетов на сайте <https://backup.1c.ru/>, в сжатом виде в формате ZIP. У пользователя есть доступ к архивным копиям в любое время с любого компьютера или устройства, подключённого к Интернет. Доступ осуществляется по паролю и логину от личного кабинета с сайта <https://portal.1c.ru/>.

### Цена вопроса

Пользователи, имеющие договоры ИТС уровня ПРОФ (ИТС ПРОФ, ИТС Бюджет ПРОФ, ИТС Строительство, ИТС Медицина) могут **бесплатно** использовать «1С:Облачный архив» с **доступным объёмом дисковой квоты 20 Гб**.

Пользователи, имеющие договоры ИТС уровня ТЕХНО (ИТС ТЕХНО и ИТС БЮДЖЕТ) и Международный могут подключить и использовать «1С:Облачный архив» **только путём приобретения отдельной лицензии на «Агент резервного копирования 1С:Облачный архив. Стандарт»** на соответствующее число месяцев. При активации лицензии сразу доступен объём дисковой квоты 20 Гб. Стоимость лицензии – **292 руб./мес\***.

**Что делать, если вам нужен дополнительный объём для хранения данных?**

Если стандартных 20 Гб вам не достаточно, есть возможность увеличить объём доступной дисковой квоты. Для этого,

## «Интернет-сервисы»



независимо от типа договора ИТС, вы приобретаете нужное количество лицензий на «Агент резервного копирования 1С:Облачный архив. Расширение». При активации каждой лицензии вы получаете дополнительные 10 Гб. Стоимость лицензии – **844 руб./мес.\***.

При необходимости выполнять копирование информационных баз с **разных компьютеров (ноутбуков)**, требуется **дополнительная лицензия «Агент резервного копирования 1С:Облачный архив. Стандарт»** на необходимый срок (стоимость лицензии – 292 руб./мес.\*). При этом дисковое пространство, доступное по каждой лицензии, будет суммироваться.

### Как подключиться?

Обратитесь к специалисту, который оказывает вам услуги по договору ИТС, или в Центр обслуживания фирмы КАМИН:

its@kamin.kaluga.ru  
Калуга, ул. Кирова, 67  
т. (4842) 27-97-22

\*Цену уточняйте в действующем прайсе или у обслуживающих вас специалистов КАМИН.



## Встречи у КАМИНА

*Уважаемые читатели! Предлагаем Вашему вниманию новую рубрику, которая называется «Встречи у КАМИНА». Эта рубрика — своего рода «сочинение на свободную тему». Её героями станут интересные люди, в том числе сотрудники нашей фирмы и наши клиенты. В неформальной обстановке они расскажут о чем-то, что в данный момент их волнует, поделятся впечатлениями о тех или иных событиях, своим жизненным опытом.*

**Героем «Встреч у КАМИНА» можете стать и Вы. Для этого напишите нам на [market@kamin.kaluga.ru](mailto:market@kamin.kaluga.ru).**

## Евгения Паладина: мой новый преподавательский опыт

Сегодня мы встречаемся у камина с нашей сотрудницей – Евгенией Паладиной. Многие в нашей фирме совмещают несколько должностей и задач. Евгения работает дизайнером в отделе маркетинга. Вы наверняка держали в руках её работы – буклеты о наших услугах и программах, листовки-приглашения на мероприятия. И газету «Новости от КАМИНА» до недавнего времени верстала именно она.

А ещё она преподаёт в Учебном центре. Для коллег – Женя, для учеников – Евгения Михайловна. Молодая, красивая и яркая, с безупречным вкусом и не вполне типичным для женщины интересом к информационным технологиям, программированию и гаджетам, Евгения уже несколько лет успешно обучает школьников Java-программированию. Не ограничиваясь программой курса, она старается по возможности «подтянуть» своих учеников по математике, которую хорошо знает и любит (по образованию Женя – учитель математики). Результаты радуют. Многие ребята, окончив курс, продолжают заниматься программированием, создают собственные проекты и поддерживают контакт со своим любимым педагогом.

Недавно Евгения получила в Учебном центре новое ответственное задание – разработать и провести курс по работе в Microsoft Office... Что из этого получилось, она расскажет сама.

- Мне было поручено разработать курс компьютерной грамотности для госслужащих и провести обучение группы сотрудников бюджетных организаций. Я наметила план занятий, исходя из перечня того, что они должны знать и уметь. В результа-

те слушатели должны были приобрести навыки работы с программами Microsoft Office 2010, в том числе Word и Excel. Методическая работа была сложной и увлекательной, но самое интересное началось, когда я пришла в класс и начала первое занятие с группой.

- Волновалась? Как тебя приняли взрослые ученики, многие из которых оказались старше тебя по возрасту?

- Конечно, волновалась, но не ожидала, что будет настолько тяжело. Раньше я работала с детьми, которые изначально были положительно настроены на обучение, потому что сами захотели изучать программирование, и родители их выбор одобрили и поддержали. Мои взрослые ученики, напротив, пришли учиться не по своей воле, а по указанию руководства. Они были уверены, что знают программы вполне достаточно для решения своих служебных задач. Поэтому настроены они были, мягко говоря, негативно, и начало нашей совместной работы для меня было очень тяжёлым. Возникло некоторое противостояние, и я сначала не знала, что с этим делать.

- Удалось ли изменить ситуацию? Что ты для этого решила предпринять?

- Я задумалась о том, как создать положительную мотивацию к обучению, чем заинтересовать слушателей. Скорректировала программу курса, построила её на примерах задач, с которыми они часто сталкиваются в своей работе. Слушатели



убедились, что многие привычные действия с текстом, с таблицами можно выполнить проще и быстрее. Стоит ли тратить на рутину больше времени, чем нужно? Конечно, нет. С этого момента ситуация переменялась, группа начала активно работать на занятиях. Оказалось, что MS Excel – очень интересная и полезная программа, и чем больше её возможностей знаешь, тем лучше это помогает в работе. Когда обучение подошло к финалу, многие жалели об этом, говорили, что с удовольствием продолжили бы обучение.

И человеческие отношения у нас улучшились. То, что вначале казалось тяжёлым испытанием, оказалось для меня ценным опытом общения с интересными, умными и разносторонними людьми. Я видела, что и отношение слушателей ко мне изменилось – они меня приняли и как преподавателя, и как специалиста по работе с программами.

В результате все слушатели успешно сдали экзамен, показав при этом высокий уровень знаний, и получили честно заработанные свидетельства о повышении квалификации.

- Что дал тебе этот опыт? согласишься ли ты работать со взрослыми группами в будущем?

- Недаром говорят, «хочешь понять сам – объясни другому». В процессе подготовки программы курса и работы с группой я расширила и свой собственный кругозор в плане работы с программными продуктами. Как бы много человек ни знал, всегда можно узнать больше.

А главное, у меня теперь есть стратегия работы со взрослыми группами: как настроить на обучение, чем заинтересовать, как вести занятия. Я поняла – первое, что нужно сделать – помочь найти ответ на вопрос «зачем вам это нужно». Если будет необходимость работать со взрослыми слушателями в дальнейшем, я с радостью соглашусь.

### Отзыв о работе Учебного центра КАМИН

Мы воспользовались услугами Учебного центра КАМИН по рекомендации, что уже говорит о качестве предоставляемых услуг. На повышение квалификации по продуктам Microsoft Office 2010 была направлена группа специалистов – государственных служащих.

Организация и проведение процесса обучения, методические материалы и методики преподавания учебного материала, по мнению всех прошедших обучение специалистов, заслуживают самых высоких оценок.

Все направляемые на обучение сотрудники справились с программой обучения, приобрели необходимые для повседневной работы навыки использования программ Word и Excel, что позволило им оптимизировать свою работу для решения профессиональных задач.

От имени слушателей и от лица нашей организации выражаем благодарность преподавателям и руководству Учебного центра КАМИН за добросовестное отношение к своему делу, за высокое качество преподавания, прекрасные методические материалы, дружелюбную атмосферу и ориентацию на клиента.

Чипилинда Елена,

Руководитель отдела обучения и развития  
ГАУДПО «Центр современного образования»



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

Видеолекции 1С методистов и разработчиков? 1С:Лекторий



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

## «Кто владеет ИТС – тот владеет информацией. Кто владеет информацией – владеет миром!»

## Наши мероприятия

Конкурс «Лучший пользователь информационной системы 1С:ИТС» проводится уже в четвертый раз. Каждый год организаторы придумывают что-то новое, чтобы привлечь как можно больше участников. В этом году в конкурсе приняли участие более 9 тысяч человек из 60 регионов страны. Конкурсный марафон стартовал в начале апреля и завершается в октябре. Круг участников не ограничен, все желающие могут попробовать свои силы – и студенты, и специалисты со стажем.

Этот профессиональный конкурс хорош тем, что в выигрыше – каждый участник. Почему? Во-первых, на время конкурса все участники получают **полный доступ к системе 1С:ИТС ПРОФ**, то есть имеют возможность как следует её изучить. Это, безусловно, полезно для дальнейшей работы. Во-вторых, те, кто набрал в отборочном туре определённую сумму баллов, получают **именные сертификаты «Профессионал 1С:ИТС»**. Участники регионального тура ждут приятные сувениры от организаторов, а победителей – **дипломы и ценные призы**. Наконец, лучшие из лучших встречаются в финале, в одном из прекрасных российских городов (в этом году – в Нижнем Новгороде), причём проезд, проживание, питание и культурную программу оплачивает организатор, компания «1С». Такое путешествие – само по себе праздник, наполненный положительными эмоциями и яркими впечатлениями, а победителя ждёт ещё и **суперприз – 100 000 рублей!**

В этом году конкурс «Лучший пользователь информационной системы 1С:ИТС» впервые проводился **по трём номинациям: «Бухгалтерский и налоговый учёт», «Кадровый учёт и трудовое право», «1С:Предприятие 8» – разработка и администрирование**. Каждый участник мог проявить себя именно в своей профессиональной области, а в финале (который, напомним, состоится в октябре) в этот раз примут участие не 20, а 60 «лучших из лучших».

Региональный тур конкурса состоялся 10 сентября в региональных Центрах проведения, которых в этом году было 92. В Калуге его в четвертый раз провела фирма КАМИН. Чтобы создать праздничное настроение, мы украсили воздушными шариками учебный класс, где проводился конкурс, приготовили конфеты и шампанское для участников. В заочном отборочном туре конкурса приняли участие более 50 клиентов нашей компании, а для участия в региональном туре к нам пришли 9 человек. Были как «новички», так и опытные участники, которые «штурмуют» главный приз уже не первый



год. Среди них присутствовали представители каждой из трёх номинаций. Самой многочисленной, как и следовало ожидать, была номинация «Бухгалтерский и налоговый учёт» — 6 человек.

Первое задание регионального тура, одинаковое для всех, было связано с поиском информации в системе 1С:ИТС. В этот раз оно выполнялось онлайн, а не на бумаге, и его результат определялся автоматически. Второе задание, решение профессионального кейса, было своё для каждой номинации. В третьем, творческом, задании, конкурсантам предлагалось придумать лозунг ИТС. Работа над заданиями продолжалась около 4 часов. Участники могли подкрепить силы печеньем и бутербродами с чаем или кофе. Наконец, все задания были выполнены, и участники конкурса вместе с сотрудниками КАМИНА стали с волнением ждать результатов.

**Победителями калужского регионального тура стали:**

**Сакунова Оксана Александровна** в номинации «Бухгалтерский и налоговый учёт»

**Гринченко Анна Андреевна** в номинации «1С:Предприятие 8» – разработка и администрирование»

**Шеститка Ольга Васильевна** в номинации «Кадровый учёт и трудовое право»

Оксана Александровна – самый опытный конкурсант, она участвует в региональном туре в третий раз, причём с достаточно высокими результатами. В прошлом году она заняла третье место, в этом – стала победителем. Она отметила, что сложность заданий осталась на прежнем уровне, но их выполнение в режиме

онлайн требует большей сосредоточенности, так как вернуться и исправить ошибку уже невозможно.

В этом году в конкурсе впервые приняли участие Анна Андреевна Гринченко и Ольга Васильевна Шеститка, и сразу добилась успеха, заняв первые места в своих номинациях. Анна Андреевна – автор лозунга, который стал заголовком этой статьи.

Организацию конкурса участники оценили очень высоко, из сложностей традиционно назвали нехватку времени.

После объявления результатов началась самая приятная часть конкурса – поздравление победителей, фотосессия и вручение призов и подарков. Но сначала все, кто был в этот день не за рулём, подняли бокалы шампанского за успешное завершение регионального тура в Калуге.

Победителям вручили дипломы и ценные призы – планшеты **Lenovo**, а остальным участникам – приятные и полезные подарки от фирм «1С» и КАМИН. Четверо участников, набравшие высокую сумму баллов в отборочном туре, получили сертификаты «Профессионал 1С:ИТС».

**Мы от души поздравляем победителей!**

**P.S. К сожалению, в этом году никто из наших участников не вышел в финал конкурса. Надеемся, что удача улыбнется им в следующем году. Тем более, что опыт участия в финале у калужан есть – в 2013 году в двадцатку лучших вошел победитель нашего регионального тура Константин Купрюхин из г. Людиново.**



### Курсы

**19-26 октября** – «Бухгалтерия 8» (изучение конфигурации, для пользователей)

**26 – 6 ноября** – «Введение в конфигурирование в системе "1С:Предприятие 8". Основные объекты» (для программистов)

Впервые! Двухдневный спецкурс для IT – инженеров и руководителей IT-департаментов от ведущего разработчика сетевого оборудования – компании ZyXEL!

**14-15 октября** - Международная программа по подготовке сертифицированных инженеров ZyXEL Communications Level 1 по Ethernet оборудованию для построения проводных корпоративных или операторских мультисервисных сетей

Под руководством преподавателя компании ZyXEL (Москва) вы изучите принципы и технологии построения корпоративных Ethernet сетей. Двухдневный курс включает теоретический блок и практические занятия. По окончании обучения слушатели получают международный сертификат ZyXEL Certified Network Engineer. Количество мест в группе ограничено!

### Тренинги

**29 октября** – «Эффективная работа с дебиторской задолженностью». Тренинг для руководителей и менеджеров по работе с клиентами

#### Для кого?

- **Руководители**
- **Менеджеры**  
по работе с клиентами

#### Полученные навыки помогут вам:

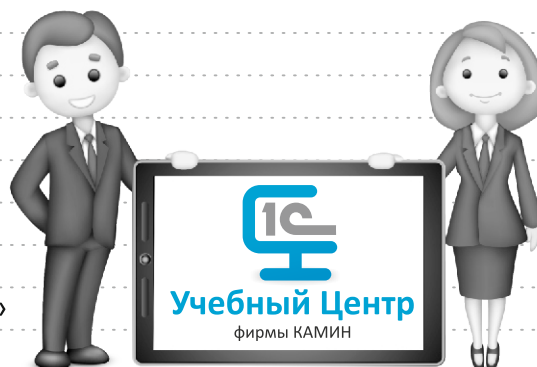
- контролировать дебиторскую задолженность
- правильно вести переговоры с должниками
- грамотно работать с возражениями
- противостоять манипуляциям

### Дистанционное обучение

- Обучающий вебинар «Практическое освоение программы КАМИН: Расчет заработной платы для бюджетных учреждений 3.5»
- Видеокурс «Практическое освоение программы КАМИН:Кадровый учёт 3.0»
- Методологический семинар «Изменения в учёте и отчётности государственных и муниципальных учреждений в 2015 году. Практические примеры в 1С:Бухгалтерии государственного учреждения 8»

### Курсы для школьников

- Продолжается набор в группу по подготовке к ЕГЭ по информатике (11-й класс)
- Каждую пятницу, с 16:00 до 17:30 работает школа юных айтишников (с 8-ми лет).  
Первый цикл – «Лёгкий старт в компьютерный мир»



# НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 173  
(октябрь 2015)

Для руководителей **12+**



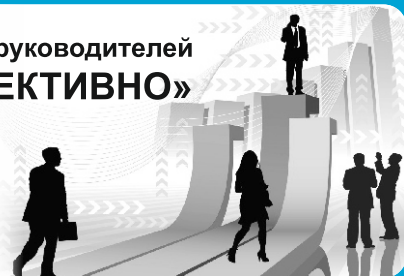
28 октября

Внимание! Снова стартует цикл СЕМИНАРОВ для руководителей  
**«Управляй своим бизнесом: ПЕРСПЕКТИВНО»**

23 октября

Бизнес-форум 1С:ERP  
для РУКОВОДИТЕЛЕЙ

УЗНАЙТЕ ПОДРОБНОСТИ: по телефону (4842) 27-97-22



## «Дайте жалобную книгу!» или как построить База знаний работающую и эффективную систему управления жалобами

В июльском номере нашей газеты в статье «Жалоба как подарок» была затронута тема жалоб. Получение жалоб от клиентов, покупателей и заказчиков, с одной стороны — тема болезненная, но с другой стороны позволяющая сделать любой бизнес лучше. Если вы нашли время и познакомились с книгой «Жалоба как подарок» авторов Джанелла Барлоу и Клауса Миллера, то значимость получения жалоб Вами уже осознана.

Какие шаги предпринять для построения системы управления жалобами? Об этом и пойдет речь в данной статье. Существует ошибочное мнение, что если ваша компания не слишком большая, то система вам не нужна. Для компаний разных масштабов система будет выглядеть по-разному. Например, для крупных компаний это может быть выделенный отдел жалоб и претензий с описанным бизнес- процессом. Средние компании могут позволить себе выделенного сотрудника, который будет отвечать за все этапы работы с жалобами. В небольших компаниях жалобами может заниматься сам директор. Однако система заработает только тогда, когда все сотрудники будут вовлечены в этот процесс, и каждый будет знать, что делать на каждом этапе работы с жалобой.

**Этапы, составляющие процесс управления жалобами:**

1. Получение жалоб,
2. Регистрация и оценка жалобы на адекватность,
3. Исправление ситуации,
4. Разбор жалобы и поиск причины,
5. Принятие мер по недопущению таких жалоб в будущем.

О каждом из этих этапов, о сложностях, с которыми сталкиваются компании при разработке системы, я расскажу далее.

### Получение жалоб

Первая проблема, с которой сталкиваются практически все компании, — это получение жалоб. Из всех недовольных клиентов с жалобами обращаются лишь немногие. Этому сопутствуют как объективные причины (например, нежелание клиента вступать в конфронтацию, убежденность клиента в нерезультативности обращения с жалобой), так и отсутствие у самой компании заинтересованности в получении откликов о своей работе. Вероятность того, что клиенты, у которых возникают претензии и которые жалуются, будут и в дальнейшем производить покупки у компании, больше, чем вероятность продолжения покупок со стороны тех, у которых возникали проблемы, но которые с жалобой не обращались. Если вы заинтересованы в постоянных клиентах, то увеличение «жалующихся» клиентов приведет к увеличению «постоянных» клиентов.

**Как сделать так, чтобы среди всех недовольных клиентов «жалующихся» стало больше?**

Необходимо принимать жалобы по всем доступным каналам связи: по телефону, в письменном виде, по интернету, в электронном виде. Увеличения количества жалоб можно достигнуть только простым добавлением канала связи. Например, книгу жалоб повесить на видном месте. Если книга жалоб уже расположена на видном месте, то рядом разместить телефон для жалоб. И наконец просто спрашивать у клиентов — довольны ли они полученной услугой. Количество жалоб обязательно возрастет.

Жалоб станет больше и если ваши сотрудники будут понимать значимость жалоб и будут заинтересованы в получении большего количества откликов. Как

этого достичь? Получение откликов должно стать требованием компании, а сотрудников, которые выполняют эти требования, нужно поощрять. Речь идет не о жалобах, а о получении обратной связи, о получении как положительных, так и отрицательных откликов.

Даже при организованном получении обратной связи иногда возникают проблемы. Очень часто сотрудники, получившие отзыв, негативные отклики замалчивают. В этом случае для компаний, работающих с клиентами, может понадобиться обучение сотрудников работе с жалобами.

Помогает и позиционирование жалобы не на конкретного сотрудника, а на компанию в целом. Это также непростой процесс, который требует времени для перестройки взаимоотношений в компании. Например, услуги оказывает конкретный сотрудник Иванов Иван Иванович. Если жалуются на услугу, которую он оказал, то все (и он в том числе) воспринимает это как жалобу на конкретного человека. Но это не так, жалоба поступила на услугу и не всегда её предоставление зависит от конкретного сотрудника. Более того, как показывает практика, очень маленький процент — это вина сотрудника.

*Как проводить регистрацию, разбор жалоб и выявлять причину возникновения недовольства клиентов мы поговорим в следующих выпусках.*



Татьяна Голец,  
руководитель  
группы качества



## Причины и порядок проведения камеральной проверки

Камеральная проверка — что это? Прежде чем ответить на этот вопрос, нужно сказать несколько слов в целом о проверках, проводимых налоговыми органами. Налоговые проверки — это средства налогового контроля, которые позволяют добиться единообразия применения норм права в сфере налогообложения, соблюдения и чёткого следования этим нормам. Есть два вида проверок: камеральная и выездная. Камеральная налоговая проверка является более эффективной, поскольку позволяет охватить большее число налогоплательщиков. Её проведение регламентируется нормами НК РФ, Методическими рекомендациями по её проведению и утверждёнными формами документов по данной проверке.

### Цели камеральной проверки:

- контроль за правильностью применения норм налогового права,
- обнаружение и пресечение налоговых правонарушений,
- проверка правомерности заявленных льгот и вычетов, отражённых в налоговой декларации.

Камеральная проверка, в отличие от выездной, осуществляется в налоговой инспекции, а не у проверяемого лица. Предметом камеральной проверки являются представленные налогоплательщиком документы, а также документы, находящиеся в распоряжении у налоговой инспекции. Особого разрешения на проведение проверки не нужно. Период времени, охватываемый проверкой — это период, указанный в декларации.

Камеральная проверка ведётся в течение 90 дней с момента представления в инспекцию декларации или расчёта. На практике с определением даты начала проверки могут возникнуть сложности. Согласно НК РФ датой представления декларации по почте считается дата, указанная на штемпеле почтового отправления. Соответственно, если письмо потеряется на почте и будет идти больше 3 месяцев, то получается, срок проверки к

моменту поступления в инспекцию истечёт? Ясность внесла ФНС в своём письме, согласно которому проверка **не может начаться до момента получения проверяющим (налоговым) органом декларации**. Таким образом, датой представления будет считаться дата на штемпеле письма, а датой начала проверки — дата получения этой декларации налоговым органом.

### Камеральная проверка включает несколько этапов:

1. Принятие и регистрация декларации в АИС «Налог».
2. Арифметический и камеральный контроль поступившей декларации.
3. Осуществление непосредственно контрольных мероприятий по проверке представленного документа.
4. Завершение камеральной проверки.
5. Подготовка акта камеральной проверки или иного документа.

Специалисты налоговой в ходе проверки сравнивают показатели представленной декларации с данными декларации по тому же налогу за прошедший период, проводят анализ показателей представленной декларации и показателей деклараций по другим налогам и общий анализ данных, содержащихся в декларации, сопоставляя их с данными налогового органа.

### В некоторых случаях налоговики вправе истребовать у налогоплательщика дополнительную информацию в рамках камеральной проверки:

1. Если в ходе проведения проверки обнаружены ошибки, несоответствия и разногласия между данными, содержащимися в представленной декларации с данными в подтверждающих документах или информацией, имеющейся в налоговом органе. В этом случае отдел камеральных проверок вправе потребовать от налогоплательщика пояснений или исправления неточности в декларации.

2. Если в представленной в инспекцию уточнённой декларации налог к уплате меньше, чем в первичной, инспектор вправе потребовать пояснения и документы, обосновывающие правомерность такого уменьшения. Подобные пояснения придется предоставить также, если в декларации заявлен убыток, только в данном случае они будут касаться обоснованности заявления данного убытка. Дополнительно потребуются также подтверждать налоговые льготы, заявленные в декларации. При возмещении НДС инспектор может запросить документы, которыми

подтверждается правомерность заявления вычета.

Иные документы налоговый орган затребовать не вправе.

Если обнаружены нарушения законодательства о налогах и сборах, а в том числе: неуплата налога, занижение расходов, необоснованно заявленные вычеты или убытки, нарушение сроков представления декларации и прочее, проверяющее лицо составляет **Акт проверки**.

Акт должен быть составлен в течение десяти дней (рабочих) и подписан проверяющими лицами и непосредственно тем, в отношении кого проводилась проверка. Акт камеральной проверки обязательно должен включать следующую информацию:

1. Дата и номер акта.
2. Инициалы и должности лиц, проводивших проверку.
3. Наименование проверяемого лица (полное и сокращенное).
4. День представления в инспекцию декларации.
5. Регистрационный номер декларации.
6. День начала и окончания проверки.
7. Перечень проведённых контрольных мероприятий.
8. Выявленные события налогового правонарушения.
9. Результаты проверки, назначенная мера ответственности и предложения по устранению нарушений.

В течение 5 дней акт камеральной проверки передаётся налогоплательщику на руки либо по почте. По общему правилу, закреплённому в Налоговом кодексе, датой получения акта проверки налогоплательщиком следует считать 6-й день с даты направления акта по почте. Но на практике часто происходят недоразумения, связанные с тем, что заинтересованное лицо получает акт гораздо позже указанного срока, в связи с чем лишается права представления по акту своих возражений.

Поэтому правильным следует считать непосредственно день получения акта налогоплательщиком, что подтверждается данными Почты России. По прошествии 10 дней после получения акта камеральная проверка по НДС, НДФЛ и любому другому налогу, а точнее, документы, полученные в ходе её проведения, подлежат рассмотрению руководителем (зам. руководителя) инспекции. Проверяющее лицо обязано известить проверяемого о том, когда состоится рассмотрение материалов. Отсутствие проверяемого, извещённого о дате и месте проверки, не может быть причиной для перенесения даты рассмотрения проверки, и рассмотрение проводится в таком случае без него.

(Продолжение на стр. III)



ЛЮБАЯ ПРОВЕРКА –  
ВЫЗОВ ДЛЯ АКТЕРСКИХ  
СПОСОБНОСТЕЙ

ИЗ МЕМУАРОВ КОТА  
УОРРЕНА БАФФЕТА





(Продолжение. Начало на стр. II)

Если проверяющим необходимо получить дополнительные сведения или изучить вновь открывшиеся обстоятельства, руководителем инспекции может быть принято решение о проведении дополнительных мероприятий налогового контроля. Срок проведения данных мероприятий не должен превышать одного календарного месяца. После рассмотрения материалов проверки выносится решение о привлечении к ответственности либо об отказе в привлечении к ответственности.

Если проверяемый налогоплательщик не согласен с выводами, отраженными в акте, он может направить в инспекцию свои возражения в целом по всему акту или на отдельные его положения.

Возражения должны быть представлены в письменной форме в срок не позднее одного календарного месяца с момента получения акта.

Мы рассмотрели некоторые важные нюансы, касающиеся камеральных проверок. Как видите, от налогоплательщика требуется знание и тщательное соблюдение налогового законодательства. Если в ходе проверки выявлены те или иные несоответствия, это чревато не только штрафами, но и тем, что предприниматель должен будет потратить на разбирательства своё драгоценное время (которое, как известно, тоже деньги). Выход — поручить обязанности, связанные с исчислением и уплатой налогов, подготовкой отчётности и взаимодействием с

налоговыми органами, квалифицированному специалисту. Опытный бухгалтер стоит дорого, в то время как качественный аутсорсинг бухгалтерских услуг вполне доступен. Решайте сами!



Ольга Евдокимова  
Руководитель направления  
IC:БухОбслуживание. Центр учёта  
тел. (4842) 27-97-33

## Довольный клиент в России

Что такое довольный клиент? Существует ли он в природе? Возникает ли он из ниоткуда, подобно мифическому существу, или можно спрогнозировать его появление? Каждая организация, которая занимается предоставлением услуг, задаётся этими вопросами. Чтобы помочь разобраться с этим организациям, обслуживающим IC в Ростовской, Волгоградской и Калининградской областях, я поехала к ним в гости. Ведь гораздо проще одному человеку приехать сразу ко многим, чем наоборот.

Что может быть лучше поездки летом на юг России? Только поездка туда в командировку. Ростов-на-Дону встретил меня безоблачной погодой, по-настоящему летней жарой и такими же яркими улыбками и оптимизмом участников тренинга. Сотрудники компаний IC-Гэндальф, Торес, Аудит-бюро и Альфа-Проф подошли к вопросу создания довольного клиента не только со всей серьёзностью, соответствующей вопросу, но и с изрядным чувством юмора. Они так активно занялись изучением методов работы с клиентом, от самопрезентации до работы с возражениями, что, казалось, мы закончим занятие досрочно. Так сказать, пятилетку за три года! Но когда мы начали формулировать свои преимущества, всё встало на свои места. В результате некоторым даже не хватило времени, и захотелось продолжить обсуждение вопроса практического применения наработанных навыков в полевых условиях. Что мы и сделали по дороге к главной достопримечательности города — набережной реки Дон

«Тренинг был очень динамичный, интересный. Много практических заданий, закрепляющих теоретический материал».

Снежкова Алиса, IC-Гэндальф

После Ростова-на-Дону то, что в Волгограде называют прохладой (всего-то +33С) мне, калужанке, казалось уже привычным. В этом городе желающих

посетить мой тренинг было столько, что пришлось разделить их на две группы. Практика и тренерский опыт многих поколений тренеров показывают, что в группе больше 12 человек очень сложно уделить время и внимание каждому участнику, и тренинг (при имеющемся ограничении в один рабочий день) превращается в банальный семинар или в лучшем случае мастер-класс.

В эти два дня каждый участник открыл для себя что-то новое и нужное для своей работы. Даже если кто-то из них не занимается обслуживанием клиентов (а тренинг проводился именно для таких специалистов), всё равно нестандартный метод формулировки своего уникального торгового предложения и работы с ним, а также взгляд на работу с клиентом с точки зрения Глеба Жеглова запомнились и стали полезным рабочим инструментом для всех. Особо порадовал молодой, задорный и дружный коллектив Инженер-Центра. Они, со своей дотошностью и жадной жаждой новых знаний, попили немало моей крови. Но это компенсировалось их неиссякаемым юмором. Столько минут, а может, и часов смеха, подаренных за день работы, продлили мою жизнь, наверное, на несколько лет. Искренне завидую их клиентам. С такими специалистами поневоле станешь довольным клиентом.

«Всё прошло очень интересно. Узнала много нового об общении с клиентами».

Пескова Инна, Инженер-Центр

А если кто-то уж слишком начинал шалить и отвлекаться от рабочего процесса, всегда можно было позвать на помощь Машу — уникальную, обаятельную чёрную пиранью, которая живёт там в аквариуме.

Не успела я вернуться с юга России, как поступило новое приглашение. На этот раз из крайней западной точки нашей Родины — из Калининграда. Ну, раз для них тоже актуален вопрос создания довольного

клиента, значит надо лететь в самый европейский из российских городов.

Тренинг в этом городе проходил в настоящих боевых условиях. Участники собрались в офисе одного из партнёров КАМИНа, в котором принято, чтобы все и всё находилось на глазах друг у друга. Поэтому мы громко и весело обсуждали, как надо работать обслуживающему специалисту, чтобы сделать своего клиента довольным, а те специалисты, которые не смогли принять участие, тут же работали со своими клиентами, пытались хоть что-то успеть услышать, понять и сразу применить.

Вопросы, которые мы рассматривали в процессе тренинга, оказались настолько актуальными для калининградских компаний, что их обсуждение не прекратилось даже во время обеденного перерыва. И всё равно нам не хватило времени, чтобы ответить и разобрать все ситуации, которые волновали участников. Если бы не необходимость возвращаться в семью, к детям, то мы, наверное, продолжали бы работать до самого утра.

Каждая моя поездка обязательно сопровождается посещением местных достопримечательностей. Калининград не стал исключением. И по уже сложившейся традиции и посещение могилы Канта, и поездка к морю сопровождалась продолжением обсуждения тех вопросов, которые мы поднимали на тренинге.

Эти дни, проведённые в трёх замечательных городах, не только зарядили новыми идеями для нашей работы, но и позволили отдохнуть душой от повседневной суеты. А сами участники тренинга, я надеюсь, получили ответ на свой вопрос, откуда берутся довольные клиенты.

*P.S. Как?! Вы до сих пор не поняли, как получить довольного клиента?! Ответ прост — надо просто научиться его слушать и слышать и предлагать ему только то, что реально поможет решить его вопросы и задачи. Мы знаем, как это делать. Приходите! Научим и вас!*

Ольга Шилова,  
ведущий менеджер  
отдела маркетинга



## Идеальный проект-менеджер. Какой он?

В предыдущем номере мы рассказали о методиках, которые применяются при проведении психологического тестирования. Сегодня поговорим о его результатах. Одной из целей нашего тестирования было исследование взаимосвязи опыта работы над проектами и представлений о проектной деятельности с личностными особенностями.

Наши сотрудники занимаются разработкой и внедрением программного обеспечения, поддержкой и обучением пользователей, продажами. Из них в работе над проектами участвовали 33% специалистов, из которых 20% — женщины, и 13% — мужчины. Каковы психологические и личностные особенности этих сотрудников по сравнению с теми, кто не задействован в проектной работе?

**Мотивы**

Тестирование по методике «Якоря карьеры», которое используется для исследования ценностных ориентаций по отношению к профессиональной деятельности, показало интересную закономерность. Особенностью сотрудников нашей фирмы является мотив «интеграция стилей жизни», который так или иначе присутствует у всех. Такие люди, прежде всего, стремятся соединить все главные стороны своей жизни так, чтобы они функционировали вместе, в едином целом. Они не хотят, чтобы в их жизни доминировали только интересы семьи или только интересы работы. Они выбирают такую работу, которая поддерживает этот баланс.

Чем же отличаются мотивы тех сотрудников, которые участвуют в проектах, и тех, которые не участвуют? Сравнение проектной и непроектной групп позволяет сделать вывод, что в проектной группе преобладают профессиональные мотивы: «вызов», «менеджмент», «предпринимательство». Это означает, что каждый член проектной команды имеет мотивацию к руководству.

Вот как выглядит описание ведущих мотивов у членов проектной команды.

При высоких баллах мотива «менеджмент» карьера ориентирована на управление, при этом первостепенное значение для личности имеет интеграция усилий других, полнота ответственности за конечный результат и связывание воедино различных функций в организации общения, эмоциональная уравновешенность.

Для людей с ведущим мотивом «вызов» главная задача — разрешение проблем, достижение превосходства и победы над оппонентами, преодоление различных препятствий. Процесс победы и борьбы для таких людей более важен, чем конкретная область деятельности. Новизна, разнообразие и вызов имеют для таких людей большую ценность, и если всё идёт слишком просто, им становится скучно.

Люди с мотивом «предпринимательство» стремятся создать нечто новое,

они хотят преодолевать препятствия, готовы к риску. Люди с такой ориентацией не желают работать на других, а также они стремятся достичь выдающегося положения в чем-то значительном. Для «предпринимателей» главная цель — создание дела, концепции или организации, желание построить её как продолжение самого себя, вложить туда душу.

В группе сотрудников, не связанных с проектами, преобладают мотивы: «профессионализм», «стабильность» и «интеграция стилей жизни», то есть, для них характерна склонность к размеренному и основательному существованию.

**Роли в команде**

При исследовании ролей в команде по методике Белбина мы получили следующие результаты.

Сравнение проектной и непроектной групп позволяет сделать вывод, что в проектной группе преобладают роли: «мотиватор», «координатор», «изыскатель ресурсов». Это опять же означает, что каждый член проектной команды может исполнять роль руководителя.

В группе не занятых проектной деятельностью преобладают такие командные роли, как «гармонизатор», «реализатор» и «аналитик»; этой группе свойственна также роль «исполнителя — контролёра».

**Психологический тип**

Напомним, что психологический тип мы определяли с помощью методики Дэвида Кейрса.

В нашей фирме наибольшее количество тестируемых, вне зависимости, занимаются они проектами или нет, относится к типу ESTJ «Администратор». По статистике к этому типу принадлежат 13 % людей, но в нашей компании их 50 %. Ключевые характеристики таких людей:

1. Хорошо решает тактические задачи.
2. Лидер в иерархически организованной системе.
3. При установлении взаимоотношений основывается на объективных показателях.
4. Деловая активность направлена на устранение препятствий, всего того, что мешает нормальной производственной деятельности.
5. Система взаимодействия с подчинёнными предполагает контроль.
6. Его стиль поведения — сотрудничающий с элементами конкурирующего.
7. Результаты работы ценит выше сложившихся человеческих отношений.
8. Отношение к этическим нормам: считает, что управленческие решения обязательно должны опираться на принятые правила игры.
9. Мотивы: намерения самые хорошие, однако то, как принятые решения отразятся на других, в расчёт не принимает.
10. Цель: прибыль в рамках закона.
11. Отношение к закону: предпочитает строгое следование установленным законодательным нормам.



12. Стратегия: полная свобода управления в рамках закона.

Специалисты проектной группы относятся, в основном, к трём типам: ENTJ «Фельдмаршал-руководитель» (40%), ESTJ «Администратор» (33%) и ENFJ «Предсказатель» (20%).

Все они экстраверты (E) и перспективно планирующие деятельность (оценивающие) (J). Они могут доверять опыту (S) или пользоваться интуицией (N). В основном это логичные люди (T), но среди них есть и люди, «думающие сердцем, чувствующие» (F). А вот интровертов (I) и импульсивных (воспринимающих) (P) в данной группе нет.

В непроектной группе разнообразие психологических типов намного больше. Самые многочисленные типы непроектной группы — ESTJ (27%) и ISTJ (20%). Количество встречающихся типов в непроектной группе намного больше.

Итак, психологический портрет идеального проект-менеджера имеет следующие черты. С наибольшей вероятностью, он представитель психологического типа «Фельдмаршал-руководитель». В команде он выполняет роли мотиватора, координатора, изыскателя ресурсов. Каждый член проектной команды имеет мотивацию к руководству. У проект-менеджеров преобладают профессиональные мотивы: «вызов», «менеджмент», «предпринимательство». Следовательно, их можно мотивировать сложными задачами, высоким уровнем ответственности, большой свободой действий в рамках проекта.

В следующей статье мы расскажем о рисуночной методике, которая позволяет определить, насколько человек знаком с проектной деятельностью, и прогнозировать его успешность в этой области. ■



Анна Борисова,  
Менеджер по персоналу