

НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 179
(апрель 2016)

12+

6

апреля
2016 года

Единый семинар 1С

для бухгалтеров и руководителей

ДК Арена КТЗ, г. Калуга, ул. Московская, 212

Основные темы:

- 1С-Отчётность за 1 квартал 2016 года. На что обратить внимание
- как заполнить новую форму 6-НДФЛ в программах 1С
- 1С для розничной торговли: интеграция с ЕГАИС
- Калужская область присоединяется к пилотному проекту ФСС

Наших гостей ждут интересные **КОНКУРСЫ**, **ПРИЗЫ** и **ПОДАРКИ** и, конечно же, традиционная **ЛОТЕРЕЯ!**

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



6 апреля 2016 года стартует конкурс

Лучший пользователь информационной системы 1С:ИТС

ТРИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НОМИНАЦИИ:

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

В финале разыгрываются **три денежных суперприза** по 150 000 рублей, **ноутбуки** и **планшеты**.

Приглашаем к участию: бухгалтеров, экономистов, консультантов «1С», IT-специалистов, специалистов по кадровому учету, юристов и студентов соответствующих направлений.

Центр проведения конкурса в Калуге – фирма КАМИН

Подробная информация

по тел. (4842) 27-97-22 и на сайте www.thebest.its.1c.ru



Обмениваться электронными
счетами-фактурами
будем по-новому

стр. 2

Штраф за неправильный ИНН
в форме 2-НДФЛ

стр. 2

Заполняем форму 6-НДФЛ

стр. 3

Суд защитил права
беременной

стр. 4

Учёт спецодежды

стр. 6

«1С-Контрагент»: проявляем
«должную осмотрительность»

стр. 7

КОМПАС-3Д:
в правильном направлении!

стр. 8

Студенческие
1С-Соревнования

стр. 10

Выпуск для руководителей



Вкладка
в центре газеты



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

Следите за новостями КАМИНА

в сети TWITTER:
www.twitter.com/firmakamin





Внесены изменения в форму 4-ФСС

Приказом Фонда социального страхования РФ от 25 февраля 2016 года №54 внесены изменения в приложения 1 и 2 к приказу ФСС РФ от 26.02.2015 №59, которым была утверждена форма отчетности 4-ФСС.

На титульном листе адрес страхователя дополнен полем «район», уточнено понятие численности работников —

теперь это будет среднесписочная численность. Данные о количестве работающих инвалидов и количестве работающих, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами, перенесены с титульного листа во 2-й раздел. Кроме того, таблицы обновлены в соответствии с последними изменениями законода-

тельства.

Отчитываться по новой форме 4-ФСС нужно будет, начиная с представления сведений за I квартал 2016 года. В программах фирмы 1С и фирмы КАМИН формирование новой формы 4-ФСС уже реализовано. ■

Обмениваться электронными счетами-фактурами будем по-новому

С 1 апреля 2016 года вступает в силу новый приказ Минфина России от 10 ноября 2015 года №174н, который регулирует порядок обмена электронными счетами-фактурами по телекоммуникационным каналам связи. Прежний приказ Минфина России от 25.04.2011 №50н, регулирующий этот вопрос, утрачивает силу.

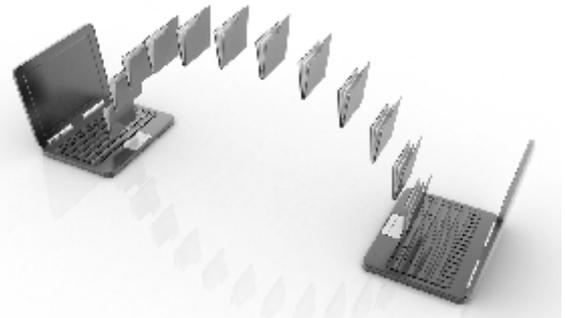
Приказом №174н утверждён новый Порядок выставления и получения счетов-фактур в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи с применением усиленной квалифицированной электронной подписи. Порядок устанавливает процедуры взаимодействия участников электронного документооборота в рамках выставления и получения счетов-фактур (в том числе, исправленных и корректировочных), с учётом произошедших изменений в законодательстве.

Так, поскольку Федеральным законом от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи» и новым п. 6 ст. 169 НК РФ

предусмотрено использование усиленной квалифицированной электронной подписи, то в новом Порядке установлено требование о её применении при выставлении и получении счетов-фактур.

В новом Порядке учтены также изменения в Правилах ведения журнала учёта полученных и выставленных счетов-фактур, внесённые в Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 №1137. В соответствии с новыми нормами **покупатель не обязан отправлять извещение продавцу о получении счёта-фактуры с целью признания этого счёта-фактуры выставленным продавцом и полученным покупателем. Но покупатель может передать такое извещение продавцу (как и раньше), только уже не в обязательном, а в добровольном порядке, то есть при взаимном согласии сторон обмена.**

Также Порядок предусматривает воз-



можность направления покупателем продавцу дополнительных сведений к счёту-фактуре, что необходимо для применения новых разрабатываемых ФНС России форматов счёта-фактуры и корректировочного счёта-фактуры с дополнительными реквизитами.

В новом Порядке прописан порядок внесения исправлений в счёта-фактуры, подробно прописаны процедуры выставления и получения счетов-фактур в электронном виде. ■

Штраф за неправильный ИНН в форме 2-НДФЛ

Федеральная налоговая служба РФ в письме от 11 февраля 2016 года разъяснила, в каких случаях налоговый агент будет подвергаться штрафу за нарушение порядка отражения ИНН налогоплательщика в форме 2-НДФЛ.

Пунктом 4 Порядка заполнения справки по форме 2-НДФЛ установлено, что в поле

«ИНН в Российской Федерации» указывается идентификационный номер налогоплательщика — физического лица, подтверждающий постановку данного физического лица на учёт в налоговом органе Российской Федерации. При отсутствии у налогоплательщика ИНН данный реквизит не заполняется.

С целью исключения приёма от налогового агента сведений о доходах физического лица с заведомо недостоверными данными ФНС установила дополнительные правила форматно-логического контроля за содержанием реквизитов в отношении физического лица - получателя доходов, в том числе проверку на наличие обязательности заполнения поля ИНН при реквизите «Гражданство (код страны)», равно 643.

Программа ФНС проверяет, был ли присвоен физическому лицу ИНН.

Если ИНН был присвоен, а налоговый агент не отразил его в справке по форме 2-НДФЛ, то в «Протоколе приёма сведений о доходах физичес-

ких лиц» выдаётся сообщение налоговому агенту вида «Предупреждение. Не заполнен ИНН для гражданина России». При этом сведения о доходах физических лиц (при отсутствии иных нарушений форматно-логического контроля) считаются прошедшими форматно-логический контроль и подлежат приёму. Штраф за неуказание ИНН не взимается!

А вот если налоговый агент указал налогоплательщику ИНН, принадлежащий другому лицу, налоговый орган будет считать это представлением документов, содержащих недостоверные сведения, что образует состав налогового правонарушения, ответственность за которое предусмотрена статьёй 126.1 Налогового кодекса РФ в виде штрафа 500 рублей за каждый некорректный ИНН. При этом сведения о доходах физических лиц (при отсутствии иных нарушений форматно-логического контроля) считаются прошедшими форматно-логический контроль и подлежат приёму. ■





Заполняем форму 6-НДФЛ

Горячая тема

По итогам 1 квартала 2016 года налоговые агенты будут впервые представлять в налоговые органы расчёт по форме 6-НДФЛ. Мы уже обращались к этой теме в нашей газете, но ряд вопросов оставался неясным. Теперь многое прояснилось.

В письме от 12 февраля 2016 года № БС-3-11/553 ФНС России разъяснила правила заполнения этого расчёта.

Расчёт по форме 6-НДФЛ представляется налоговыми агентами в налоговый орган по месту своего учёта за первый квартал, полугодие, девять месяцев — не позднее последнего дня месяца, следующего за соответствующим периодом, за год — не позднее 1 апреля, по утверждённому ФНС форме и форматам. Первый расчёт за 1 квартал 2016 года нужно представить не позднее 4 мая 2016 года с учётом выходных и праздничных дней.

Раздел 1 Расчёта заполняется нарастающим итогом за первый квартал, полугодие, девять месяцев и год. В **Разделе 2** за соответствующий отчётный период **отражаются те операции, которые произведены за последние три месяца этого отчётного периода.** В случае если налоговый агент производит операцию в одном отчётном периоде, а завершает её в другом отчётном периоде, то данная операция отражается в том отчётном периоде, в котором она была завершена.

Согласно пункту 4 статьи 226 НК РФ налоговые агенты обязаны удержать исчисленную сумму налога непосредственно из доходов налогоплательщика при их фактической выплате. При этом налоговые агенты перечисляют 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.

В письме от 25 февраля 2016 года № БС-4-11/3058 ФНС продолжила разъяснять правила заполнения формы 6-НДФЛ. В письме рассмотрены 3 примера.

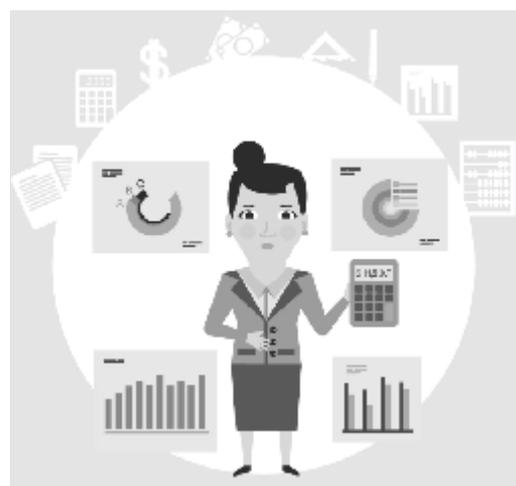
Пример 1. Заработная плата работникам за март 2016 года выплачена 05.04.2016, а налог на доходы физических лиц перечислен 06.04.2016. В этом случае **операция отражается в разделе 1 расчёта по форме 6-НДФЛ за первый квартал 2016 года, при этом налоговый агент вправе не отражать эту операцию в разделе 2 расчёта по форме 6-НДФЛ за первый квартал 2016 года.** Данная операция будет отражена при непосредственной выплате заработной платы работникам в расчёте по форме 6-НДФЛ за полугодие 2016 года, следующим образом:

- по строке 100 указывается 31.03.2016;
- по строке 110 — 05.04.2016;
- по строке 120 — 06.04.2016;
- по строкам 130 и 140 — соответствующие суммовые показатели.

При разборе этого примера выражение «налоговый агент вправе не отражать данную операцию» вызывает вопросы. В расчёте за какой период нужно отражать операции с датой получения дохода в одном периоде, а датой перечисления налога в другом периоде: в расчёте за более ранний период, за более поздний период или в любом из них по выбору налогового агента? Можно трактовать этот тезис так: надо отразить эту операцию в расчёте за 1 квартал, а можно и не отражать в этом периоде, а отразить в отчёте за полугодие. Довольно странное двоемыслие для налоговых органов.

Чтобы избежать путаницы, рекомендуем всегда отражать такие операции в наиболее позднем периоде и всегда отражать любые операции в том периоде, на который приходится срок уплаты НДФЛ по отражённому в операции доходу.

Пример 2. В аналогичном порядке отражаются операции, начавшиеся в



одном календарном году, а завершённые в другом календарном году. Например, заработная плата за декабрь 2015 года выплачена 12.01.2016, в этом случае данная операция в разделе 1 расчёта по форме 6-НДФЛ не отражается, а в разделе 2 расчёта по форме 6-НДФЛ за первый квартал 2016 года отражается следующим образом:

- по строке 100 указывается 31.12.2015;
- по строке 110 — 12.01.2016;
- по строке 120 — 13.01.2016;
- по строкам 130 и 140 — соответствующие суммовые показатели.

Пример 3. В случае если работнику сумма оплаты отпуска за март 2016 года выплачена 05.04.2016, то данная операция отражается в разделе 2 расчёта по форме 6-НДФЛ за полугодие 2016 года следующим образом:

- по строке 100 указывается 05.04.2016;
- по строке 110 — 05.04.2016;
- по строке 120 — 30.04.2016;
- по строкам 130 и 140 — соответствующие суммовые показатели.

В программах фирмы КАМИН форма 6-НДФЛ уже доступна для формирования, и пользователь сам может выбрать, в каком периоде отражать операции с датами в разных периодах.

Как правильно «собрать» 6-НДФЛ?

НДФЛ



В Учебном центре КАМИН специалист Линии консультаций Наталья Иванова провела для калужских бухгалтеров ряд практических семинаров на тему, как правильно собрать данные для формирования отчёта 6-НДФЛ в программах КАМИНа по расчёту зарплаты. Конечно, работа проводилась в двух направлениях, для коммерческих организаций и для бюджетников. Участники семинара на практике осуществляли весь процесс формирования 6-НДФЛ, и сразу получали пояснения, если сталкивались с ошибками. Особенностью организации данного мероприятия была в том, что слушателям было предложено на выбор несколько дат его проведения. Это оказалось очень удобно для наших бухгалтеров, загруженных сдачей отчётности.

Традицию проведения практических семинаров мы планируем продолжить в июне, в преддверии перехода на **пилотный проект ФСС**. Эта новая сложная тема станет актуальной для калужских бухгалтеров, начиная с 1 июля. Семинар-практикум поможет подготовиться к грядущим изменениям заблаговременно.

Если вы не смогли посетить практический семинар по 6-НДФЛ, мы предоставим его вам в онлайн-формате. Звоните: (4842) 27-97-22.

**БЕСПЛАТНЫЕ**
интернет-сервисы 1С:ИТСАвтосоздание резервных копий?
1С-Облачный архивДля подключения обращайтесь
в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

Суд защитил права беременной

Интересное дело рассмотрел недавно Арбитражный суд Волго-Вятского округа (дело № А82-949/2015).

ООО «МилКо» обратилось в отделение Фонда с заявлением о возмещении расходов на выплату страхового обеспечения в сумме более 100 тысяч рублей в виде пособия по беременности и родам и единовременного пособия женщинам, вставшим на учёт в медицинских организациях в ранние сроки беременности в отношении своей сотрудницы.

Отделением ФСС была проведена камеральная проверка правильности расходов на выплату страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, по результатам которой был составлен акт и вынесены решения об отказе в выделении средств на осуществление (возмещение) расходов страхователя на выплату страхового обеспечения и о непринятии к зачёту расходов на выплату страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством. Страхователю выставлено требование о возмещении расходов на выплату страхового обеспечения, не принятых к зачёту.

ФСС объяснил свои действия следующим образом.

Трудовой договор от 26.08.2014 с сотрудницей был заключен не с целью выполнения трудовых обязанностей, так как работодателю заведомо было известно о невозможности исполнения ею своих обязанностей. В день заключения трудового договора, то есть 26.08.2014, сотрудница предъявила работодателю листок нетрудоспособности, связанный с отпуском по беременности и родам. Целью действий страхователя, по мнению ФСС, явилось преднамеренное искусственное создание условий для необоснованного получения средств социального страхования на выплату пособий по государственному социальному страхованию.

ООО «МилКо» обжаловало решение ФСС в арбитражный суд Ярославской области. По мнению работодателя, он действовал строго по законодательству. В соответствии с частью 2 статьи 5 Федерального закона от 29.12.2006 № 255-ФЗ пособие по временной нетрудоспособности выплачивается застрахованным лицам при наступлении страховых случаев в период работы по трудовому договору, осуществления служебной или иной деятельности, в течение которого они подлежат обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

В данном случае между ООО «МилКо» и сотрудницей был заключен трудовой договор, и она как застрахованное лицо имела право на получение пособия по обязательному социальному страхованию.

Заявитель также ссылается на положения ст. 61 Трудового кодекса РФ, где указано, что трудовой договор вступает в силу со дня его подписания работником и работодателем. Работник обязан приступить к исполнению трудовых обязанностей со дня, определённого трудовым договором. Если работник не приступил к работе в день начала работы, то работодатель имеет право аннулировать трудовой договор. Аннулирование трудового договора не лишает работника права на получение обеспечения по обязательному социальному страхованию при наступлении страхового случая в период со дня заключения трудового договора до дня его аннулирования. Аннулирование трудового договора является правом, а не обязанностью работодателя.

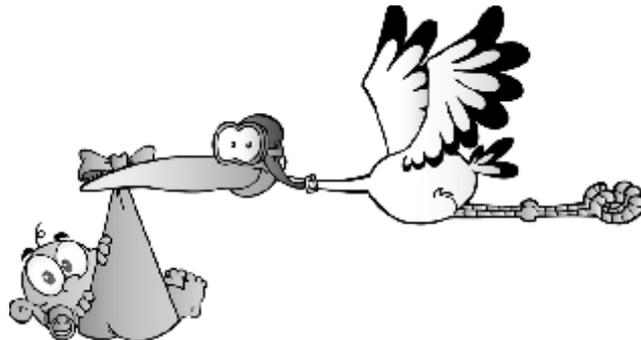
Принятая сотрудница является высококвалифицированным специалистом-бухгалтером, её приглашали на должность главного бухгалтера. Руководство предприятия знало о её беременности, но готово было принять её на работу и ждать окончания отпуска по беременности и родам. Кроме того, законодательство запрещает отказывать в приёме на работу женщине в связи с её беременностью.

Фактически в течение первой половины первого рабочего дня, 26.08.2014, принятая на должность главного бухгалтера сотрудница знакомилась с делами и основными документами по бухучёту ООО «МилКо», то есть приступила к работе. После обеда 26.08.2014 она ушла в больницу, где ей был выдан листок нетрудоспособности по беременности и родам на 140 дней, в котором указано место работы ООО «МилКо». Этот листок нетрудоспособности она 26.08.2014 представила работодателю. Таким образом, трудовой договор был заключен, а аннулирован работодателем не был.

Арбитражный суд поддержал позицию страхователя, согласившись с его законодательным обоснованием. Дополнительно судьи в качестве обоснования своего решения привели нормы других законодательных актов.

В соответствии с пунктом 1 статьи 9, подпунктом 6 пункта 2 статьи 12 Федерального закона от 16.07.1999 № 165-ФЗ

Арбитражная практика



«Об основах обязательного социального страхования», статьями 4, 6 Федерального закона от 19.05.1995 № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» страхователи обязаны выплачивать состоящим с ними в трудовых отношениях застрахованным лицам пособие по беременности и родам при наступлении страховых случаев в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования, в том числе за счёт собственных средств.

В письме ФСС РФ от 15.08.2007 № 02-13/07-7585 разъяснено, что в случае наступления нетрудоспособности со дня заключения договора пособие выплачивается со дня, когда работник должен был приступить к работе. При этом следует иметь в виду, что если трудовой договор работодателем не аннулирован, то пособие по временной нетрудоспособности вследствие заболевания или травмы выплачивается за весь период временной нетрудоспособности до дня восстановления трудоспособности.

Суд решил признать недействительным решение Ярославского регионального отделения ФСС РФ об отказе в выделении средств на возмещение расходов страхователя ООО «МилКо» на выплату страхового обеспечения и обязать отделение ФСС восстановить нарушенные права и законные интересы ООО «МилКо» путём выделения средств на возмещение расходов страхователя на выплату страхового обеспечения.

Арбитражные суды апелляционной и кассационной инстанций оставили в силе решение арбитражного суда Ярославской области.





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Видеолекции 1С методистов и разработчиков? 1С:Лекторий



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

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

Линия консультаций

Вопрос: Каким документом оформить сотруднику имущественный налоговый вычет для расчёта НДФЛ?

Имущественный вычет вводится только по предоставлению сотрудником уведомления от ИФНС, которое он должен получать каждый год.

В программе имущественный вычет оформляется документом «Имущественные, социальные вычеты» в разделе «Налоги» выбором на панели навигации команды «Имущественные, социальные вычеты».

В документе указывается сотрудник, тип и код вычета, сумма вычета и дата начала действия.

В документе «НДФЛ» отразится сумма имущественного вычета с последующим корректным отражением в «Справке о доходах 2-НДФЛ».



ТЕМА: 1С-КАМИН: Зарплата. Версия 5.0

Вопрос: По сотруднику необходимо доначислить (доснять) страховые взносы на заработную плату и подать корректирующие сведения за 1 квартал 2015 года.

По сотруднику необходимо доначислить (доснять) страховые взносы на заработную плату и подать корректирующие сведения за 1 квартал 2015 года.

Правила работы с РСВ-1:

Способ заполнения — по проводкам.

1. Создаём РСВ-1 за 1 квартал 2016 года Нажимаем «Расчитать». Сохраняем документ.

2. Проводим изменения (например: доначисление (доснятие) сумм заработной платы начислением простым) по корректируемым сотрудникам. Проводим изменения в 1-м квартале 2015 года.

Рассчитываем документ «Конец месяца» за 1 квартал 2015 года.

3. Затем в РСВ-1 за 1 квартал 2016 года на закладке «Корректирующие с 2014 г» добавляем новую пачку сведений за 1 квартал 2015 года и в таблицу добавляем сотрудников, по которым были доначисления (доснятия) страховых взносов. Расчёт производится автоматически.

Пересчитывать документ «РСВ-1» за 1 квартал ещё раз не нужно.

4. Заполняем раздел 4. Сумма доначисленных (доснятых) взносов отразится автоматически по строке 120.

Обновление прочих форм статистической отчётности

Как известно, в программе «1С:Бухгалтерия государственного учреждения. Редакция 1.0» реализованы все формы отчётности в Федеральную государственную службу статистики. При этом некоторые статистические формы в основном списке не представлены (например: форма 1 – «Сведения об объёме платных услуг

населению»). Возникает вопрос: как быть?

Для отображения необходимых форм в списке предлагаем сделать следующее. Зайдите в меню – «Бухгалтерский учёт», закладка – «Регламентированная отчётность» — «Налоговая и статистическая отчётность». Выберите «Настройки», в

Информация для бюджетников

открывшемся окне в предложении «Для настройки XML-шаблонов ЭФВ счетов статистики нажмите здесь» — нажмите «Здесь». Следующим шагом обновите шаблоны. В результате в общем списке видов отчётов в разделе «Прочие формы статистической отчётности» появится форма 1.

Поступление субсидий. Новшества счетов 205.00 и 208.00

В релизе 1.0.38.6 «1С:Бухгалтерия государственного учреждения» произошли изменения в соответствии с законодательством Российской Федерации. Нас часто спрашивают, на каком счёте учитывать субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного задания, и где можно найти информацию по данному вопросу.

Поскольку аналитические счета счёта 205 00 «Расчёты по доходам» строго соответствуют подстатьям КОСГУ, в 2016 году субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания государственным (муниципальным) учреждениям следует учитывать на счёте 205 30

«Расчёты по доходам от оказания платных работ, услуг».

Если на 1 января 2016 года по счёту 4 205 80 000 «Расчёты по прочим доходам» есть остатки, их следует перенести на счёт 4 205 30 000 «Расчёты по доходам от оказания платных работ, услуг».

Для переноса остатков по счетам 205.00, 208.00 в программе «1С:Бухгалтерия государственного учреждения 8» можно воспользоваться Помощником переноса остатков между счетами. В «1С:БГУ 8 редакция 1.0» он находится в главном меню: «Сервис — Службные — Перенос остатков между счетами». В «1С:БГУ 8» редакция 2.0 команда «Помощник переноса остатков между

счетами» находится на панели действий раздела «Администрирование».

Данный аспект отмечен на сайте <https://its.1c.ru/> в документе «1С:Бухгалтерия государственного учреждения 8. Формирование Рабочего плана счетов для ведения учёта в 2016 году» (Новый раздел!), раздел «Перенос остатков по счетам 205 00, 208 00».

И ещё одно важное замечание по релизу 1.0.38.6. После обновления конфигурации в некоторых документах меню «Казначейство/банк» возможно некорректное их заполнение. Для исправления данной ошибки необходимо актуализировать справочник «Виды операций».



Учёт спецодежды

Специальная одежда призвана защищать работников от каких-либо вредных факторов и выдаётся тем, кто занят на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на работах, выполняемых в особых температурных условиях или связанных с загрязнением (ст. 209 и ст. 212 ТК РФ).

Бухгалтерский учёт

Порядок ведения бухгалтерского учёта спецодежды определяется Методическими указаниями по бухгалтерскому учёту специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды (утв. приказом Минфина России от 26.12.2002 № 135н) (далее — Методические указания).

В зависимости от стоимости и срока полезного использования спецодежду можно условно разделить на три категории:

Первая категория: спецодежда со сроком полезного использования менее 12 месяцев.

Вторая категория: спецодежда со сроком полезного использования более 12 месяцев, не входящая в состав основных средств по стоимостному критерию согласно ПБУ 6/01 «Учёт основных средств» (абз. 4 п. 5 ПБУ 6/01) и учётной политике предприятия.

Третья категория: спецодежда, входящая в состав основных средств (срок полезного использования более 12 месяцев, стоимость свыше 40 000 руб.).

Спецодежда, относящаяся к первой категории, учитывается в составе материально-производственных запасов независимо от стоимости (п. 2 Методических указаний). При этом её списание на счета учёта затрат может выполняться одновременно с целью снижения трудоёмкости учётных работ (п. 21 Методических указаний).

Спецодежда, которая относится ко второй категории, учитывается в составе материально-производственных запасов, но не может быть одновременно списана на счета затрат. Её стоимость погашается линейным способом исходя из сроков полезного использования, предусмотренных в типовых отраслевых нормах бесплатной выдачи спецодежды, а также в правилах обеспечения работников спецодеждой (п. 26 Методических указаний).

Для обеспечения контроля за сохранностью спецодежды после её ввода в эксплуатацию, она учитывается на забалансовом счёте (п. 23 Методических указаний). В программе «1С:Бухгалтерия 8» для этих целей используется забалансовый счёт МЦ.02 «Спецодежда в эксплуатации».

Спецодежда, которая относится к третьей категории, учитывается в порядке, применяемом для учёта основных средств.

Налоговый учёт

Стоимость спецодежды, относящейся к первой и второй категориям, может включаться в материальные расходы одновременно по мере ввода в эксплуатацию (пп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ). В этом случае возникает временная разница, так как в бухгалтерском учёте стоимость такой спецодежды списывается постепенно (линейным способом), а в налоговом учёте списание выполняется одновременно (материальные расходы).

Третья категория спецодежды отражается в составе амортизируемого имущества.

Обращаем внимание! С 1 января 2015 г. организации могут самостоятельно определить порядок признания материальных расходов, предусмотренных пп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ. В указанном подпункте перечислены затраты на приобретение спецодежды, других средств индивидуальной и коллективной защиты, предусмотренных законодательством РФ, и иного имущества, не являющегося амортизируемым.

Согласно ранее действовавшей редакции указанной нормы, стоимость такого имущества полностью включалась в состав материальных расходов по мере его ввода в эксплуатацию.

С 1 января 2015 г. налогоплательщик может списывать стоимость названного имущества в течение более чем одного отчётного периода. Данное право ему предоставлено в соответствии с новой редакцией пп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ. При этом необходимо принимать во внимание срок использования имущества или иные экономически обоснованные показатели.

Порядок учёта спецодежды на складе, отпуска в эксплуатацию и списания её стоимости на затраты производства должны быть отражены в учётной политике.

Правила выдачи спецодежды (и других средств индивидуальной защиты), а также ответственность и организация контроля за обеспечением работников средствами индивидуальной защиты определены в Межотраслевых правилах обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты (утв. приказом Минздравсоцразвития России от 01.06.2009 № 290н).

Типовые нормы бесплатной выдачи спецодежды в настоящее время утверждаются приказами различных отраслевых министерств и ведомств (отраслевые типовые нормы). Если в отраслевых нормах искомая должность или профессия отсутствует, следует воспользоваться типовыми нормами бесплатной выдачи средств индивидуальной защиты работникам сквозных профессий и должностей всех отраслей экономики (утв. приказом Минтруда России от 09.12.2014 № 997н).

В программе «1С:Бухгалтерия 8» для

Для пользователей 1С

учёта спецодежды используются счета 10.10 «Специальная оснастка и специальная одежда на складе», 10.11.1 «Специальная одежда в эксплуатации», а также забалансовый счёт МЦ.02 «Спецодежда в эксплуатации».

Настройка учётной политики организации

Для выполнения операции 1.1 «Настройка учётной политики организации» с целью настройки метода погашения стоимости спецодежды в налоговом учёте необходимо указать параметры учётной политики.

В случае отсутствия учётной политики за необходимый период её следует создать.

Изменение параметров «Учётная политика организации»:

1. Вызовите из меню: **Главное – Настройки – Учётная политика**.

2. Выберите организацию и период применения учётной политики.

3. Дважды щёлкните по выбранной учётной политике.

Настройка закладки «Налог на прибыль» учётной политики:

1. Установите флажок «Применяется ПБУ 18/02 «Учёт расчётов по налогу на прибыль». В случае применения ПБУ 18/02 у пользователя появляется возможность ведения учёта отложенных налоговых активов и обязательств.

2. В поле **Метод начисления амортизации в налоговом учёте** выберите метод амортизации основных средств и нематериальных активов.

3. В поле **Погашать стоимость спецодежды и спецоснастки** выберите метод «При передаче в эксплуатацию». При выборе этого метода при списании спецодежды в производство могут появиться временные разницы, в случае, если в бухгалтерском учёте будет выбран «линейный» метод списания. Если выбрать метод списания «Аналогично способу, принятому для бухгалтерского учёта», то временных разниц не будет.

По материалам сайта www.its.1c.ru
В следующем номере — материал на тему «Учёт спецоснастки»





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Подключиться к базе через Интернет?



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

«1С:Контрагент»: проявляем «должную осмотрительность»

В настоящее время фирма «1С» разрабатывает и предлагает пользователям большое количество удобных сервисов, направленных на то, чтобы упростить работу бухгалтера. Это такие сервисы, как «1С-Отчётность», «1С-ЭДО», «1С:Облачный архив», «1С:Предприятие через Интернет», «1С:Линк». Сегодня мы хотим рассказать о сервисе «1С:Контрагент».

«1С:Контрагент» включает следующие возможности:

- Автоматическое заполнение реквизитов контрагентов и организаций по ИНН или наименованию на основе данных из ЕГРЮЛ/ЕГРИП и получение актуальных сведений из федеральной информационной адресной системы (ФИАС);
- Автоматическое заполнение и проверка реквизитов инспекций ФНС и филиалов ФСС и ПФР;
- «Досье контрагента» – отчёт со сведениями, полезными для оценки надёжности контрагентов, в том числе информация о проверках государственными органами.

Преимущества сервиса

- Экономим время, не допускаем ошибок.

Автоматическое заполнение реквизитов контрагента не только экономит время



бухгалтера, но и позволяет получить актуальную информацию о контрагенте, мгновенно зарегистрировать её в программе 1С, тем самым исключив возможные ошибки при вводе. Это чрезвычайно актуально в настоящее время: с 2015 года организации, работающие с налогом НДС, обязаны представлять данные о всех полученных и выставленных счетах-фактурах по всем своим контрагентам в налоговую инспекцию в электронном виде.

Помимо этого, актуальные адресные сведения теперь можно не загружать в программу, а получать через Интернет с помощью веб-сервиса фирмы «1С» и ведомственного классификатора ФНС – ФИАС. Это позволяет отказаться от необходимости выполнять обновления адресного классификатора в программах 1С, а также экономит место на вашем компьютере.

- Проявляем осмотрительность.

«Досье контрагента» позволяет прямо в программах 1С просматривать информацию об организациях. С помощью сервиса можно проверить актуальность и достоверность сведений о контрагентах и оценить их финансовое состояние. «Досье» уменьшает риски работы с фирмами-однодневками или недобросовестными поставщиками и покупателями, а также снижает риск возникновения ошибок при налоговых проверках и сдаче отчётности. В сервис входят хранящиеся в ЕГРЮЛ сведения о контрагенте, данные о массовости юридического адреса, директора, учредителей контрагента и о связанных лицах, информация о его бухгалтерской отчётности, сформированная по данным Росстата. Сервис анализирует отчётность за последние три года, рассчитывает

Интернет-сервисы

чистые активы, выполняет финансовый анализ предприятия контрагента по четырём критериям, в том числе оценивает кредитоспособность контрагента. «1С:Контрагент» позволяет также просмотреть список всех проверок по интересующему вас контрагенту, которые проводились у него государственными органами, с периодом проведения, целью и результатами. Это поможет составить более полную картину о состоянии дел на предприятии у вашего покупателя или поставщика, с которым вы планируете работать или уже работаете.

В информационном письме № 20801 от 03.12.2015 фирма «1С» сообщает, что сервис «1С:Контрагент» вызвал большой интерес у пользователей. За небольшой тестовый период этим сервисом бесплатно воспользовались более 140 000 компаний. Однако с 4 декабря 2015 года сервис «1С:Контрагент» предоставляется на платной основе.

Условия получения

Для использования сервиса необходимо являться зарегистрированным пользователем программ 1С. Для пользователей базовых версий программ и клиентов с действующим договором ИТС Техно стоимость сервиса «1С:Контрагент» на 12 месяцев составит 4800 руб. Для того, чтобы пользователи могли познакомиться с возможностями продукта, фирма «1С» предоставляет возможность подключить его бесплатно на тестовый период — три месяца.

Клиенты, имеющие действующий договор ИТС уровня ПРОФ, могут использовать данный сервис без дополнительной оплаты.

По вопросам подключения сервиса «1С:Контрагент» обращайтесь в отдел сопровождения фирмы КАМИН:

(4842) 27-97-22

os@kamin.kaluga.ru

НДФЛ с материальной выгоды 2015 года

В 2016 году изменился порядок исчисления НДФЛ с дохода в виде материальной выгоды, полученной от экономии на процентах за пользование заёмными средствами.

В 2015 году доход в виде материальной выгоды для целей исчисления НДФЛ определялся на дату уплаты процентов (при процентном займе) либо на дату возврата займа (при беспроцентном займе). Если заёмщик не возвращал в течении какого-либо периода сумму займа (даже частично), то материальная выгода и, соответственно, НДФЛ с дохода в виде материальной выгоды не исчислялись.

В 2016 году доход в виде материальной выгоды для целей исчисления НДФЛ

определяется в последний день каждого месяца в течение срока, на который предоставлены заёмные средства.

В письме от 2 февраля 2016 года № 03-04-06/4762 Минфин России рассмотрел вопрос, в каком порядке определять материальную выгоду по договору займа, заключённому до 2016 года, если проценты по нему начислены, но не уплачены до 1 января 2016 года.

Минфин подчеркнул, **что доход в виде материальной выгоды, полученной от экономии на процентах за пользование заёмными средствами, с 2016 года определяется в последний день каждого месяца, в котором действовал договор займа, вне зависимости от даты получе-**

Новости законодательства

ния такого займа, а также вне зависимости от того, в какой из дней месяца было прекращено долговое обязательство.

Изложенный порядок, по мнению Минфина, применяется и в случаях, когда проценты по условиям договора были начислены, но не уплачены до 1 января 2016 года.

Это означает, что по всем договорам займа, заключённым в 2015 году, по которым доход в виде материальной выгоды не был исчислен, и НДФЛ с такого дохода не удержан, необходимо на 31 января 2016 года и далее ежемесячно исчислять доход и удерживать НДФЛ.



КОМПАС-3D: в правильном направлении!

Российское ПО

Труд сегодняшнего инженера существенно отличается от того, каким он был лет 10-20 назад. Всё реже на рабочем месте встречается кульман, зато всё чаще – компьютер со специализированным программным обеспечением – САПР конструктора. Одним из наиболее распространённых на российских рынках продуктов в этой области считается разработка компании «Аскон». По данным независимых исследований, на решения этой компании приходится свыше четверти рынка.

Чем же так понравились эти решения пользователям, что привлекает в них, какие особенности оказывают влияние выбор? Попробуем разобраться.

Основные составляющие системы КОМПАС-3D

Система проектирования, разработанная компанией «Аскон», является системой модульного типа. Если собрать основные программы вместе (КОМПАС-3D, КОМПАС-График, ЛОЦМАН:PLM, Вертикаль), то они позволяют «закрывать» вопросы не только конструкторской, но и технологической подготовки производства, планирования производства, материально-технического снабжения, обслуживания и ремонта. При этом каждая из них может применяться и независимо, обеспечивая выполнение отдельных производственных задач.

Основой САПР конструктора является КОМПАС-3D. Это система трёхмерного проектирования, ставшая стандартом для тысяч предприятий благодаря удачному сочетанию простоты освоения и лёгкости работы с мощными функциональными возможностями твердотельного, поверхностного и прямого моделирования. Ключевой особенностью продукта является использование собственного математического ядра и параметрических технологий, разработанных специалистами «Аскон». КОМПАС-3D позволяет проектировать изделия любой степени сложности, получая при этом полноценную трёхмерную модель изделия.

Основные компоненты КОМПАС-3D: система 3D-проектирования и система автоматизированного 2D-проектирования КОМПАС-График. Система позволяет создать полноценную электро-

нную трёхмерную модель будущего изделия и получить следующие результаты:

- избежать принципиальных ошибок на самых ранних стадиях проектирования;
- наглядно представить будущее изделие и проверить его собираемость;
- произвести необходимые расчёты и оптимизацию конструкции без дорогостоящих натурных испытаний;
- изменять и модифицировать проект в кратчайшие сроки;
- сократить время подготовки изделия к изготовлению, используя КОМПАС-3D в связке с САМ-системами;
- быстро подготовить документацию на изделие;
- подготовить маркетинговые материалы, используя 3D-модели.

Система позволяет, в том числе, производить коллективное проектирование.

КОМПАС-3D предоставляет разнообразные возможности привязок к характерным точкам (пересечение, граничные точки, центр и т.д.) и объектам (по нормали, по направлениям осей координат). Это значительно упрощает работу проектировщика, оставляя за ним лишь выбор точки привязки и выполнения конкретного построения. Как и при работе на кульмане, конструктор может использовать вспомогательные линии построения, которые легко удалить после завершения работы (для этого надо лишь использовать для таких построений специальный тип линий).

Проектирование выполняется либо в рамках создания «фрагмента», либо в рамках чертежа. «Фрагмент» – это тип документа, который не содержит элементов оформления чертежа (рамки, надписи и т.д.). Он служит для хранения эскизных прорисовок, типовых разработок для использования в других чертежах. Чертёж содержит дополнительно к фрагменту изделия стандартную рамку, надписи и другие вспомогательные элементы.

Инструментальные панели самонастраиваемые, их наполнение зависит от того, с каким типом документа вы работаете, а также, какой вариант проектирования применяется (например, при работе с чертежами отсутствуют команды для работы с телами или поверхностями, а при

работе с моделью отсутствуют команды для работы с видами). Панели можно «свернуть», что высвобождает дополнительное пространство для работы над чертежом (как «Ленту» в офисных продуктах).

Завершение работы над чертежом – наложение штриховки, заливки тонкостенных деталей, простановка размеров и дополнительных обозначений. Если места на одном листе чертежа не хватает, в него можно включить и дополнительные листы требуемого формата.

Это – традиционный способ работы с чертежами, только перенесённый с кульмана на экран монитора. Однако использование компьютерной техники позволяет переходить на иной уровень проектирования – на уровне трёхмерных моделей.

Базовая функциональность продукта легко расширяется за счёт различных приложений, дополняющих функционал КОМПАС-3D эффективным инструментарием для решения специализированных инженерных задач. Например, приложения для проектирования трубопроводов, металлоконструкций, различных деталей машин позволяют большую часть действий выполнять автоматически, сокращая общее время разработки проекта в несколько раз.

Дружелюбный, интуитивно понятный интерфейс, мощная справочная система и встроенное интерактивное обучающее руководство «Азбука КОМПАС» позволяют освоить работу с системой в кратчайшие сроки и без усилий.

Компании «1С» и «Аскон» являются партнёрами, и продукты КОМПАС издаются и распространяются под маркой «1С:Дистрибуция». Для пользователей это означает доступность программных продуктов во всех регионах, наличие широкой линейки продуктов для всех категорий пользователей, гарантия, что под данной маркой выпускается популярный, качественный, лицензионный софт.

По вопросам приобретения программных продуктов КОМПАС обращайтесь в отдел продаж фирмы КАМИН:
(4842) 27-97-22
sales@kamin.kaluga.ru

Приглашаем инженеров, конструкторов и всех, кто работает с системами автоматизированного проектирования на семинар крупнейшего отечественного разработчика САД-систем

День конструктора с АСКОН 2016

28 апреля

Калуга, пер. Теренинский, 6, оф. 312
Тел. (4842) 27-97-22

В программе:

- Введение в проектирование в КОМПАС-3D
- Демонстрация возможностей КОМПАС-3D V16
- Мастер-классы по ключевым инженерным инструментам системы
- Ответы на вопросы





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Нужна срочная консультация по 1С?
1С-Коннект



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

Валерий Питерский, генеральный директор ООО «Анвал». О системах безопасности, CRM и хоккее

Встречи у КАМИНА

Мой звонок Валерию Александровичу Питерскому был связан с тем, что его компания, ООО «Анвал», приобрела программу «1С:CRM». CRM (Customer Relationship Management) – система управления взаимоотношениями с клиентами. Этот продукт, в отличие, например, от «1С:Бухгалтерии», продаётся отнюдь не массово, при том, что сейчас он актуален как никогда. Конкуренция становится всё более жёсткой, важен каждый клиент, а CRM-системы помогают менеджерам помнить обо всех их особенностях, и, в итоге, повышать продажи. Внедрение CRM – важный шаг в развитии компании.

- Чем занимается ваша компания?

- ООО «Анвал» — малое предприятие, работает с 2007 года. Мы занимаемся реализацией проектов по системам безопасности: это пожарные и охранные сигнализации, системы видеонаблюдения и контроля доступа. Наши специалисты проводят их проектирование и монтаж, техническое обслуживание и модернизацию. Клиенты компании — частные лица и организации Калуги и области, в том числе бюджетники. У нас много постоянных клиентов, значит, нам удалось хорошо зарекомендовать себя на этом рынке, несмотря на высокую конкуренцию.

- Благодаря чему это удалось, в чём ваши сильные стороны?

- Высокое качество оборудования и услуг, большой опыт, знание всех требований, которые предъявляются к системам безопасности.

- Назовите самые крупные ваши проекты.

- Их достаточно много, хотел бы отметить два. Наши специалисты успешно выполнили монтаж пожарной сигнализации и оповещения людей при пожаре, системы газового и порошкового пожаротушения в ООО «Северсталь-Гонварри – Калуга» (крупное предприятие, которое находится в технопарке «Габцево»). Мы не только реализовали этот проект, но и «защитили» его. Ввод системы в эксплуатацию происходил при участии экспертов Испытательной пожарной лаборатории. Замечаний у них не было.

Второй проект – оборудование системы пожарной безопасности 38 школ Калуги и Калужской области по контракту с Министерством образования. Это было в 2010 году, сейчас такое оборудование есть уже во всех школах.

- Вы решили внедрить продукт «1С:CRM». С чем это было связано?

- Компания развивается, и на данном

этапе появилась потребность объединить разрозненные задачи и данные в единую систему. Это в итоге позволит экономить время специалистов, повышать производительность труда и качество работы. При этом я отдаю себе отчёт, что сначала любая компьютерная программа усложняет жизнь сотрудников, и только потом упрощает. Сейчас мы находимся на этапе внедрения программы: установили её на трёх рабочих местах, следующий этап – перенос базы данных клиентов из «1С:Бухгалтерии».

- Почему выбрали именно эту систему?

- Во-первых, 1С не первый день на рынке. Имя разработчика в некоторой степени является гарантией качества продукта. Во-вторых, важно было услышать мнение эксперта. В ноябре прошлого года я побывал на семинаре Алексея Кудинова, эксперта в области CRM. Получил много информации о продукте и его возможностях, и пришёл к выводу, что для дальнейшего развития необходима автоматизация процесса работы с клиентами.

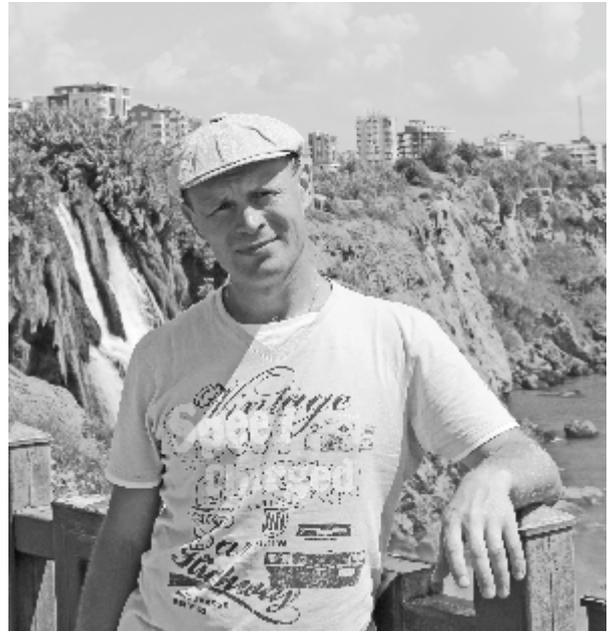
- Когда вы с вами договаривались о встрече, я узнала, что ваше увлечение – хоккей. «Болеете» или играете?

- И то, и другое. Начал играть в хоккей, будучи взрослым. Выступаю за команду «Правый берег». Сейчас идёт чемпионат города, в турнире участвуют около 10 взрослых любительских команд. В марте – Кубок губернатора. Тренировки и игры проходят минимум раз в неделю.

- Как вы думаете, с чем связано развитие этого вида спорта в Калуге?

- В первую очередь с тем, что появилась площадка – Ледовый дворец «Космос» на Правом берегу. До его открытия ближайший крытый каток был в г. Жуков – это 90 км от Калуги. Поездка на тренировку занимала минимум полдня вместе с дорогой. Благодаря «Космосу» хоккей стал более доступным. Предприятия стали создавать свои команды. Проводятся турниры для взрослых и детей. Люди, которые хотят играть, получили такую возможность.

- Для игры в хоккей нужна экипировка. Сколько нужно денег на то, чтобы



приобрести «с нуля» всё необходимое?

- Давайте подсчитаем. Клюшка – от 700 рублей (деревянная), коньки – от 2000. Шлем с маской – порядка 3000. Доспехи (панцирь, щитки, перчатки и т.д.) – около 11 000. Желательно приобрести специальное бельё и носки (ещё 1000 – 1500). Итого – примерно 18 000 рублей. Порядок затрат на детскую экипировку примерно тот же.

- Получается, что играть в хоккей могут только люди с определённым уровнем дохода?

- Да, хоккей – недешёвый вид спорта. Если сравнивать хоккей и, например, футбол или баскетбол – уровень затрат разный. Чтобы начать играть в футбол, достаточно мяча, ровной площадки и ворот (или их имитации). Но я бы не сказал, что хоккей – игра не для всех. Играют люди с любым достатком. Кто действительно этого хочет, тот найдёт такую возможность. Как вариант, приобрести не новое снаряжение, а бывшее в употреблении. Можно кататься на открытых площадках, а не арендовать лёд во дворце спорта. Можно сэкономить, можно заработать. Главное – желание играть.

- Чуть не забыла спросить, за какую команду вы «болеете»?

- Чаще все-таки за ЦСКА. А вообще — болею за хороший хоккей!

*Беседовала Екатерина Шевелева
Хотите стать героем рубрики
«Встречи у КАМИНА»?*

*Напишите нам:
market@kamin.kaluga.ru*



Установить?
Обновить?
Получить консультацию?

Очень просто!
Оставьте заявку на сайте kamin.rf





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Отправлять отчёты из 1С?
1С-Отчётность



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

Студенческие 1С-Соревнования: калужские финалисты едут в Москву!

Студенческие 1С-Соревнования – это возможность для студентов проверить свои знания, проявить себя, пообщаться с единомышленниками и присмотреться к будущим работодателям. Многие участники Соревнований нашли интересную и хорошо оплачиваемую работу в IT-компаниях (в том числе столичных) или открыли собственный бизнес. Кроме того, победители соревнований получают ценные призы от организаторов конкурса и квалификационные сертификаты от компании «1С».

Список конкурсов, проходящих в рамках Студенческих соревнований, постоянно расширяется. В 2016 году он включает:

- Олимпиаду по программированию в «1С:Предприятии 8»
- Олимпиаду по веб-программированию
- Конкурс по «1С:Бухгалтерии 8»
- Конкурс 1С:ИТС
- Межвузовский чемпионат «Молодые

профессионалы» (WorldSkills Russia) по компетенции «ИТ-решения для бизнеса на платформе 1С:Предприятия 8»

• Конкурс дипломных проектов
Фирма КАМИН в феврале 2016 года провела региональный тур двух конкурсов: Олимпиады по программированию и Конкурса по «1С:Бухгалтерии 8».

В региональном туре Олимпиады по программированию в «1С:Предприятии 8», который проходил в Учебном центре КАМИН, приняли участие 10 студентов Калужского технического колледжа. По предварительным данным, никто из них в финал конкурса не прошёл.

Более результативным для калужан стал региональный тур Международного профессионального конкурса по «1С:Бухгалтерии 8». Среди студентов средне-специальных учебных заведений конкурс прошёл на базе ГБПОУКО «Губернаторский аграрный колледж» (Детчино), а среди студентов ВУЗов — на базе Калужского

Наши мероприятия

филиала РГАУ МСХА имени К.А. Тимирязева. В каждой из «номинаций» участвовали по 10 студентов выпускных курсов. Конкурсные задания показались им интересными и не слишком сложными, и, похоже, это действительно было так: 6 калужских студентов поедут 26 марта в Москву для участия в финале конкурса.

Победителями регионального тура Международного профессионального конкурса по «1С:Бухгалтерии 8» среди студентов стали представители ГБПОУКО «Губернаторского аграрного колледжа»:

- 1 место — Кузнецова Алина
- 2 место — Дойникова Виктория
- 3 место разделили Чернышева Ирина и Чернышева Анна

Призёры набрали 86-90% правильных ответов из 100. Студентки получили подарки от фирмы КАМИН. Поздравляем девушек и желаем им успеха в финале!



День открытых дверей в Учебном центре КАМИН: движемся к успеху и достатку

В марте, на Масленицу, в Учебном центре КАМИН прошёл День открытых дверей. В субботу к нам пришли те, кого не напугала «нелётная» погода, а в воскресенье – те, кто вышел прогуляться под весенним солнышком. Приходили семьи с детьми, угощались блинами с мёдом и вареньем, пили ароматный чай и интересовались нашими новыми курсами, которые мы проводим для взрослых и готовим для детей. Мы были рады всем.

Для детей наши преподаватели провели мастер-классы, чтобы заинтересовать их миром информационных технологий. Родители в это время получали полезную, даже можно сказать, антикризисную, информацию. Налоговый консультант Оксана Евгеньевна Дагилис рассказала о

том, как получить **налоговые вычеты за обучение и лечение**. Участники семинара были удивлены, насколько это легко, если правильно оформить документы. Вы знали о том, что налоговый вычет можно получить не только за медицинское обслуживание, но и за приобретение лекарств, назначенных врачом, для себя, ребёнка, супруга, родителей? Для этого понадобятся чеки из аптек и по всем правилам оформленный рецепт. Подумайте, во что обходится в год покупка лекарственных препаратов для часто болеющего ребёнка или для пожилого человека с хроническими недугами. Эта сумма может оказаться соизмеримой с таким затратным мероприятием, как протезирование зубов. Если есть возмож-

ность вернуть 13% от неё, почему бы этим не воспользоваться? Некоторые гости принесли на семинар декларации 3-НДФЛ, которые нужны для получения вычетов, и получили персональные консультации по сложным вопросам их заполнения.

Право на налоговый вычет у вас есть и в том случае, если вы оплатили своё обучение (либо обучение ребёнка, супруга) в учебном заведении, имеющем лицензию на образовательную деятельность. Учебный центр КАМИН имеет такую лицензию, поэтому, если вы решите обучаться у нас, то сможете вернуть 13% от затраченной суммы.

В этом году, впервые с 2008 года, мы запустили курсы выходного дня для тех,





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

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



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

кто хочет заняться самообразованием и получить новую специальность. Похоже, это закономерность: именно в кризис люди задумываются о профессиональной переподготовке. Мы рассказали гостям, которые пришли на День открытых дверей, о двух таких курсах. Первый – хорошо известный курс «Теория бухгалтерского и налогового учёта с практикой в программе 1С:Бухгалтерия 8». Второй – новый курс «Теория и практика расчёта заработной платы». Если у вас уже есть бухгалтерская подготовка и навыки работы с 1С, вы можете получить дополнительную специализацию – расчётчик заработной платы. Этот курс мы «обкатали» на зимних каникулах в экспресс-формате. Эксперимент оказался удачным: были получены хорошие отзывы слушателей. Теперь 24-часовой курс включён в наше расписание. В программе – вопросы кадрового учёта, начисления и выплаты заработной платы,

начисления страховых взносов, пособий по социальному обеспечению, удержаний из заработной платы в соответствии с действующим законодательством и нормативно-правовыми актами. Читает курс Матчинов Виталий Анатольевич, кандидат экономических наук. Это уникальный специалист, превосходно знающий программы 1С и КАМИН и имеющий опыт преподавательской работы. Виталий без малого 10 лет работает в отделе внедрения фирмы КАМИН в качестве инженера-программиста и ведёт курс по бухгалтерскому учёту в МСХА им. К.А. Тимирязева. Очередная группа начнёт заниматься в субботу 2 апреля, поэтому у вас есть шанс к ней присоединиться!



Учебный центр КАМИН
Калуга, пер. Теренинский, 6
(4842) 27-97-22, 570-170
uc@kamin.kaluga.ru

Альтернатива «загранице»

Каждый из нас мечтает хотя бы раз в году отдохнуть на берегу моря, понежиться на золотистом песке пляжа под лучами солнца. Пляжный отдых для многих — не только способ расслабиться, отвлечься от повседневных забот и суеты, но и возможность получить новые впечатления от новых мест, достопримечательностей, природных красот и развлечений.

Пляжные курорты России разнообразны, и каждый сможет найти для себя то, что нужно, в зависимости от своих возможностей и желаний. Здесь не встретишь такой экзотики, как в Таиланде, Вьетнаме, Доминикане и ряде других стран, но зато вам не потребуется виза, загранпаспорт, знание иностранных языков и многое другое.

Разнообразный Крым

Крым — это уникальное место для отдыха и оздоровления. Туристов привлекают великолепные панорамы: ущелья, водопады, горы. На полуострове уникальное сочетание рельефов — здесь степные равнины и горные вершины, остывшие вулканы и грязевые сопки, уютные бухты и обрывистые скалы. В Крыму можно посещать полноводные водопады и разнообразные пещеры (и даже пещерные города), путешествовать по заповедным тропам заказников, открывать для себя ущелья, леса или долины.

Каждый уголок в Крыму чем-то примечателен. Одни города и поселки известны как крупнейшие курортные центры: Ялта, Евпатория, Алушта, другие — как места, где можно отдохнуть в непосредственной близости к удивительной природе полуострова, среди них — Симеиз, Форос, третьи славятся своей интереснейшей

историей — это Керчь, Феодосия, Севастополь. Севастополь также является крупным морским портом.

Крым хорош и летом, и в «бархатный сезон», и даже сейчас. Конечно, на морское купание решаются только закалённые туристы, но воздух, солнце, цветущие сады, безлюдные пляжи — разве это не отдых от бесконечной зимы, которая выдалась в этом году в средней полосе России?

Пляжи Краснодарского края

Краснодарский край, российский субтропики — самый южный регион России. Это главные «солнечно-купально-загоральные» курорты страны, сотни километров пляжей на любой вкус. Есть благоустроенные пляжи, обычно возле крупных городов и посёлков, есть и множество диких пустынных пляжей, на которых нет спасательных служб, и люди отдыхают там на свой страх и риск. Встречаются и пляжи, принадлежащие, как считается, санаториям или пансионатам, владельцы которых пытаются ограничить проход к морю или взять за него деньги (это, вообще-то говоря, незаконно).

На черноморском побережье есть и песок, и галька. Большинство песчаных пляжей находятся на Таманском полуострове: от мыса Железный Рог до города-курорта Анапы тянется 40-километровый пологий берег, покрытый кварцевым песком. За Анапой и её при-

Туристический дайджест

городами Джемете и Витязево начинается гористая местность, где всё чаще встречаются пляжи с камнями разного размера. На небольшой гальке можно отдохнуть в Центральном Сочи, в Лазаревском и Адлерском районах, в Туапсе. Галька покрупнее — на пляжах в окрестностях Геленджика, в Новороссийске, Кабардинке.

Пляжи на побережье Азовского моря совершенно иные — широкие, бескрайние и в основном покрытые песком и ракушечником. Там очень пологий вход в море, поэтому окрестности Ейска и Должанской выбирают для отдыха родители с маленькими детьми.

Не будем сейчас обсуждать «наш» сервис — это отдельная тема. Собираясь на отдых, есть смысл почитать отзывы о пансионатах и гостиницах на специальных интернет-ресурсах или обратиться за советом к менеджеру турфирмы.





Курсы и семинары

со 2 апреля — курс выходного дня «Теория и практика расчёта заработной платы»

14 апреля — семинар-практикум «НДС. Особенности учёта в программе 1С:Бухгалтерия 8»

21 апреля — семинар-практикум «УСН. Особенности учёта в программе 1С:Бухгалтерия 8»

с 25 апреля — курс «Освоение программы "1С:Бухгалтерия предприятия" (пользовательские режимы)»

29 апреля — однодневный семинар «1С:Розница 8. Ликбез». Стоимость – 3500 руб., при покупке программы «1С:Розница 8» - 2500 руб.

Курсы с погружением

11-15 апреля и 30 мая-03 июня — очные курсы-погружения по программированию на платформе «1С:Предприятие 8»:

- «Введение в конфигурирование в системе «1С:Предприятие 8»". Основные объекты»
- «Конфигурирование в системе «1С:Предприятие 8». Решение оперативных задач»
- «Конфигурирование в системе «1С:Предприятие 8». Решение расчётных задач»
- «1С:Предприятие 8: Управляемое приложение, клиент-серверное программирование»
- «Программирование в стандартных типовых решениях, использование БСП»

Полный перечень курсов можно узнать в Учебном центре КАМИН: (4842) 27-97-20, 570-170

Очный курс-погружение – новый формат, который сочетает плюсы очного обучения, дистанционных технологий и индивидуального обучения:

- ✓ Занятия проходят в классе Учебного центра
- ✓ Вы смотрите и слушаете видеоуроки в удобном для вас темпе
- ✓ Вы можете связаться по скайпу с преподавателем, чтобы получить пояснения, ответы на вопросы и помощь в решении практических задач
- ✓ По окончании обучения у вас остаётся доступ к материалам на 2 года и возможность получения он-лайн консультаций

Дистанционное обучение

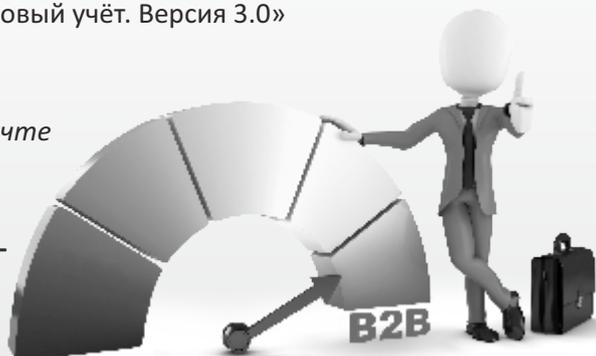
• On-line семинар «Изменения зарплатного законодательства 2016 г. Отражение изменений в программах КАМИНА». Запись дополнена материалом семинара-практикума «Формирование отчета 6-НДФЛ на практическом примере!»

- On-line курс по изучению программы «КАМИН:Зарплата для бюджетных учреждений. Версия 5.5»
- On-line курс по изучению программы «КАМИН:Кадровый учёт. Версия 3.0»

Вы получаете:

- ✓ Доступ к курсу на 3 месяца
- ✓ Консультации преподавателя по электронной почте
- ✓ Методические материалы
- ✓ Свидетельство о повышении квалификации

Полный перечень дистанционных курсов и семинаров –
на сайте камин.рф
и по тел. (4842) 27-97-20



НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 179
(апрель 2016)

Для руководителей

12+



6

апреля
2016 года

Единый семинар 1С

для бухгалтеров и руководителей

ДК Арена КТЗ, г. Калуга, ул. Московская, 212

Наших гостей ждут интересные **КОНКУРСЫ**, **ПРИЗЫ** и **ПОДАРКИ** и, конечно же, традиционная **ЛОТЕРЕЯ!**

Регистрируйтесь на сайте камин.рф

(Раздел «О Компании» → Наши мероприятия)



Система электронного документооборота

стр. I

Эдвардс Деминг. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами

стр. II

Организация и социальные сети

стр. III

Экспертный совет ИКТ Кластера

стр. IV

Система электронного документооборота

Поддавляющее большинство людей, даже далёких от работы в офисах или от знаний компьютера, при вопросе, что такое электронный документооборот, дадут более или менее правильный ответ. Но это вряд ли произойдет, если спросить, что такое система электронного документооборота.

Чтобы дать исчерпывающее объяснение этому термину, стоит обратить своё внимание на то, каким образом принято подразделять электронный документооборот на виды:

- документооборот производства;
- документооборот управления;
- архивный документооборот;
- документооборот бухгалтерии;
- складской документооборот;
- секретное и конфиденциальное делопроизводство;
- технический и технологический документооборот;
- другие виды.

Вполне естественно, что для каждого вида документооборота существует своя система.

Система электронного документооборота (СЭД) — это автоматизированная система работы с документами на протяжении всех стадий их существования. В стандартную СЭД входят электронный архив и система, автоматизирующая все деловые процессы.

Основные задачи СЭД

В качестве основных задач, стоящих перед СЭД, выступают следующие функции:

- система электронного документооборота должна обеспечивать **эффективность управления**, которая достигается автоматическим контролем выполнения и прозрачностью всей деятельности компании;
- СЭД должна поддерживать все **системы контроля над качеством**, кроме того, она также должна осуществлять **поддержку накопления, управления и доступа к данным**;
- СЭД должна обеспечивать **кадровую гибкость**, которая достигается большей формализацией деятельности каждого сотрудника компании, и обеспечивать хранение всей предыстории деятельности сотрудников;
- СЭД должна **оптимизировать все бизнес-процессы**, выявлять «горячие точки» в деятельности компании, вести её протоколирование;
- СЭД должна полностью **исключить любые бумажные документы**, находящиеся во внутреннем обороте компании;
- СЭД должна обеспечить **экономии ресурсов** компании, достигаемую вследствие уменьшения расходов на хранение и управление потоками бумажной документации.

Критерии выбора СЭД

Мы уже упомянули, что для каждого из направлений деятельности компании существует своя разработанная СЭД. Кроме того, имеется несколько самых распространённых моделей СЭД. Так по каким признакам выбирать ту или иную

Документооборот

систему электронного документооборота?

Выбираемая система должна отвечать нескольким наиболее важным критериям, а именно:

- требованиям, предъявляемым к объёму хранения информации. В данном случае, рекомендуется остановить свой выбор на той системе, которая осуществляет поддержку иерархического структурного хранения. Это обусловлено тем, что такая система позволяет сохранять активно используемые документы на быстрых дорогостоящих носителях, и одновременно с этим, система хранит редко используемую документацию на более медленных и дешёвых носителях. Причём система сама определяет частоту использования того или иного документа;
- требованиям, предъявляемым ко времени, в течение которого тот или иной документ должен быть сохранён. Если в компании имеются документы, чей срок хранения определён свыше 10 лет, имеется возможность организовать работу параллельного архива, посредством использования микрофильмов.

Помните, что при внедрении СЭД представляется очень важным доведение до сознания всех сотрудников, что данное мероприятие ни в коем случае не означает ненужность персонала, а наоборот — обеспечение возможности производства работы на более высоком качественном уровне.



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

Следите за новостями КАМИНА

в сети TWITTER:
www.twitter.com/firmakamin





Эдвардс Деминг. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами.

Сегодня я хочу представить одну из самых интересных и противоречивых книг, посвящённых бизнесу. Эта книга вошла в число 100 лучших бизнес-книг всех времён по версии Джека Коверта и Тодда Саттерстена.

Немного об авторе

Эдвардс Деминг считается выдающимся консультантом XX в., одним из авторов «японского экономического чуда». Получив высшее образование в университете штата Вайоминг, Э. Деминг в 28 лет стал доктором физико-математических наук. В 30-е годы, работая в научно-исследовательской лаборатории министерства сельского хозяйства США, Э. Деминг стал активным разработчиком методов статистического контроля качества. Развивая подход, предложенный известным американским статистиком У. Шухартом для регулирования процессов производства, Деминг распространил применение этих методов на сферу обслуживания, деятельность административных органов.

В 1946 году он впервые посещает Японию и выступает с циклом лекций по методам статистического контроля качества. Слушателями одного из цикла этих лекций стали 45 человек – руководители крупных японских компаний. Они быстро осознали необходимость изучения и внедрения этих методов у себя на предприятиях. В Японии был организован процесс обучения управляющих всех уровней, научно-технического персонала, рядовых рабочих и служащих компаний. С тех пор Э. Деминга регулярно приглашали для чтения лекций и консультаций в Японию. Широкое внедрение методов статистического контроля в практику деятельности этих фирм существенно повысило качество продукции, эффективность производства. В будущем это явление получит название «революция в качестве». Япония станет лидером в области конкурентоспособности на мировых рынках и все заговорят об «японском экономическом чуде».

В 1986 году Э. Деминг пишет книгу, в которой излагает свой вариант теории управления качеством. Эту книгу он назвал «Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами». Поводом для её написания послужил кризис, который переживала в те времена американская промышленность. Книга вызвала горячие споры и разделила спорщиков на восторженных сторонников и непримиримых противников. Споры не прекращаются до сих пор, хотя характер этих споров несколько изменился. Книга уже выдержала несколько переизданий не только за рубежом, но и в России.

14 пунктов для менеджмента

Так зачем же мы снова возвращаемся к проблемам ушедшей эпохи? Чем заме-

чательна эта книга? Прочитав её, вы откроете для себя кардинально новый подход к управлению. В ней изложено 14 принципов построения конкурентоспособного бизнеса. Они достаточно просты, но имеют глубокий философский смысл. Прочитав их в сокращении.

1. Добивайтесь постоянства цели — непрерывного улучшения продукции и услуг для достижения конкурентоспособности, сохранения бизнеса и создания рабочих мест.

2. Примите новую философию. Мы находимся в новой экономической эре. Западный менеджмент должен принять вызов и осознать свою ответственность, став лидером перемен.

3. Покончите с зависимостью от контроля качества. Устраните потребность в массовых проверках, прежде всего встраивая качество в продукцию. Качество создаётся не в результате проверки, а благодаря улучшению производственного процесса.

4. Положите конец практике оценки и выбора поставщиков только на основе цены. Вместо этого минимизируйте общие затраты.

5. Постоянно и непрерывно совершенствуйте систему производства и обслуживания, чтобы улучшать качество и производительность, а значит, беспрестанно снижать затраты.

6. Введите обучение на рабочих местах.

7. Учредите лидерство. Работа менеджмента — это не надзор, а лидерство.

8. Изгоняйте страх, чтобы все могли работать эффективнее на компанию.

9. Разрушайте барьеры между подразделениями.

10. Откажитесь от лозунгов, призывов и установления целей для рабочих, требующих «нуля дефектов» и выхода на новый уровень производительности. Плакат обращён не к тем людям.

11. а) Устраните количественные нормы и задания для рабочих в цехе. Замените их лидерством.

б) Исключите управление по целям. Перестаньте управлять по числам и количественным результатам. Замените его лидерством.

12. а) Разрушайте барьеры, которые лишают постоянных рабочих права гордиться своим мастерством. Прогрулы в основном лежат на совести руководства. Когда люди чувствуют, что нужны на работе, они туда приходят.

б) Ломайте барьеры, которые лишают менеджеров и инженеров их права гордиться своим мастерством.

13. Учредите широкую программу обучения и самосовершенствования.

14. Сделайте так, чтобы все в компании работали вместе над коренными изменениями. Преобразование — это работа для всех.

В книге присутствуют описания статистических методов, представлено много

графиков, но несмотря на это она читается довольно легко. В публикации представлено много примеров, показывающих, как объединить людей вокруг одной цели, как добиться настоящей командной работы, как создать доверие между сотрудниками, между сотрудниками и руководством, между руководством и владельцами бизнеса.

Вы увидите, что для создания бизнеса-должителя важно и нужно полагаться исключительно на людей, работающих в компании, на их знание и опыт.

Очень сложно переоценить значение такой производной командной работы, как «коллективная мудрость». На этапе развития компании и для дальнейшего увеличения прибыльности бизнеса ничто не сможет заменить её. Красной нитью через книгу проходит значение категории «доверие» для успешного бизнеса. Как сложно его взрастить, и как трепетно нужно относиться к столь тонкой материи! Важный аспект финансового благополучия компании — построение управления бизнесом не на основе даже самых объективных числовых показателей, а исходя из понимания изменения этих показателей и природы появления вариантов изменения показателей. Ещё одним аспектом служит приверженность качеству. Вы откроете для себя неограниченные возможности, которые предоставляет постоянное повышение качества, в результате которого выигрывают и компания, и покупатель.

Особенно полезна эта книга владельцам и высшему руководству компаний. Уверена, что вы не будете разочарованы, ознакомившись с ней. Даже если вы не станете применять принципы, изложенные в книге, вы получите знания об абсолютно ином подходе к бизнесу, поймёте, что в ставке на победу на длинной дистанции важно и нужно полагаться на людей, работающих в компании, на их знания и опыт.

Вот что пишет автор в своём предисловии:

В качестве причины банкротства обычно приводят высокие затраты на запуск нового бизнес-проекта, непомерные издержки, обесценивание избыточных запасов, конкуренцию — всё что угодно, кроме фактической причины — простой и ясной — плохого менеджмента.



Татьяна Голец,
руководитель
группы качества



Организация и социальные сети

Social media marketing

Много лет назад социальные сети большинство воспринимало исключительно как место развлечения для подростков, пенсионеров и людей с IQ ниже среднестатистического. Совсем недавно всевозможные «ВКонтакте» или (упаси Боже!) «Одноклассники» уже принимала и взрослая часть населения России. Но только как средство общения. Страница организации в социальных сетях? Да вы что! У нас серьёзный бизнес. Наши клиенты серьёзные люди. Они никогда не отдыхают. Они работают даже на выходных, во время отпуска и во сне. Ну, ладно. Уговорили. У них есть странички, но только в «LinkedIn» и «Facebook».

И вдруг... Выясняется, что практически у любой компании клиенты проводят значительную часть своего времени в социальных сетях. И не только с целью делового общения. Оказывается, они там ещё и отдыхают. Какая неожиданность! И пошёл бум социальных сетей. Наблюдается даже такая тенденция, что в некоторых сферах бизнеса, например туризм и гостиницы, страничка «ВКонтакте» заменяет официальный сайт. Постепенно и крупные, серьёзные компании стали создавать группы и страницы, чтобы быть ближе к своему клиенту. А у маркетологов стал накапливаться багаж самых распространённых ошибок. Вот о них и пойдёт речь дальше. А раз выпуск у нас апрельский, то и говорить мы об ошибках будем с некоторой долей шутки и иронии. Главное не обижаться, если в каком-то совете узнали себя и помнить, что в каждой шутке есть доля... шутки. И так...

Вредные советы от газеты «Новости от КАМИНА»

1. Создавая страничку своей организации в социальной сети, в первую очередь разместите там все свои официальные документы. Ваш клиент просто обожает в часы досуга почитать то, что написано

тяжеловесным юридическим языком. Так ведь гораздо проще заснуть и забыть, о чём ты читал.

2. Создав страничку, забудьте о ней как минимум на месяц, а лучше на год. Это же так увлекательно, получая раз в год какое-то сообщение, вспоминать: зачем и когда я вступил в эту группу.

3. Помните, что социальные сети существуют только для того, чтобы размещать очередную рекламу. Поэтому незачем тратить время на написание интересного материала, который покажет вас экспертом в вашей области. Только призывы нести вам деньги! И побольше, побольше! Вы же честные люди. И честно показываете, что единственная цель вашего бизнеса – это заработать на клиентах. А подтверждать свою квалификацию, показывая, что вы реально способны решить вопросы клиента и разобраться в теме – не царское дело. Пусть этим ваши конкуренты занимаются.

4. Ни в коем случае не надо делать в вашей группе специальную тему для жалоб и обращений. Ваши клиенты пришли сюда не жаловаться, а любоваться вашей самопрезентацией (*подробнее о представлении организации вы могли прочитать в статье «Имидж компании. Какой вы хотите, чтобы её увидели те, к кому вы обращаетесь?» в нашем прошлом номере*). А если уж им приспичило пожаловаться, то пусть попытаются это сделать прямо на стене сообщества. Мы ещё там премодерацию подключим. Пусть не ищут лёгких путей!

5. Ваш клиент всё-таки умудрился разместить жалобу (вот настырный!). Не надо торопиться отвечать на неё. Клиент не барин. Потерпит несколько дней или недель. А если он за это время успеет свою жалобу ещё в нескольких местах разместить, так это даже лучше! Плохой пиар — тоже пиар. Пусть все знают, что вы настолько крутая организация, что один-два потерянных клиента для вас не имеют значения. Незачем отвлекать всякими мелкими недостатками от серьёзной работы. Пусть со своими жалобами идут к вашим конкурентам. Они их с удовольствием выслушают.

6. Если всё-таки вы решили снизить до клиента и отреагировать на его комментарий, делайте это нарочито казённым языком. Обороты в стиле «Ваше обращение будет рассмотрено в установленном порядке в соответствии...» наглядно покажут, что вы очень серьёзная и солидная организация. Вы не

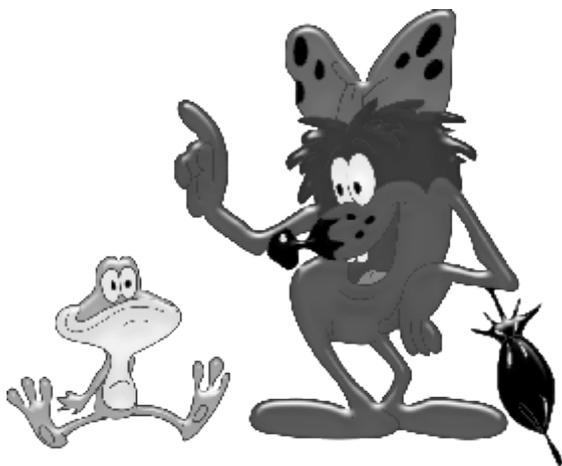
собираетесь опускаться до уровня клиента и пытаться говорить на его языке. Ещё лучше, если вы сделаете единый шаблон и будете его копировать в ответы ко всем комментариям. Ну и пусть это противоречит вашим же заявлениям про индивидуальный подход к каждому клиенту. Зато вы лишней раз подчеркнёте свою собственную значимость.

7. Вам задали какой-то вопрос о ваших продуктах или услугах? Чего это они! Не знают, где посмотреть нужную информацию? Немедленно ответьте, что вся информация есть на вашем сайте. Вы не обязаны из-за каждого публиковать телефон вашей организации или вставлять ссылку. Тем более незачем тратить своё время на развёрнутый ответ. Все ведь очень любят проходить квесты по поиску нужных сведений и вопрос задают только для того, чтобы вы их в такое приключение отправили. Особенно актуально для тех, у кого сайты со сложной структурой или вообще недоступны. Ха-ха-ха! Пусть заранее готовятся к тому, что сотрудничество с вами будет постоянным решением нетривиальных задач. Не нравится? Пусть идут к конкурентам.

8. Если у вас или у человека, который заявлен в сообществе в качестве контактного лица, есть какое-то хобби, не связанное с вашим основным бизнесом, то вы просто обязаны делать репост своих работ на страничку организации. А как ещё клиенты узнают, что вам есть чем заняться, кроме их мелких проблем и вопросов. Особенно правильно это делать в рабочее время. Ну и самый шик, если среди ваших подписчиков есть представители того самого клиента, чью задачу вы уже несколько дней (недель, месяцев) не можете решить, отговариваясь нехваткой времени. Пусть посмотрит, почему именно вам не хватает времени, и лишней раз подумает, зачем он с вами связался.

Мы можем продолжать этот список и дальше. При этом мы вовсе не считаем, что мы такие уж идеальные. Как и любой бизнес, который не закостенел и не покрылся тиной и ракушками, мы развиваемся, ищем новые способы решения задач, а значит, ошибаемся. Поэтому мы приглашаем вас помогать нам становиться лучше, чтобы мы могли эффективнее помогать вам. Пишите нам в комментариях к нашим материалам. Указывайте на наши ошибки и недостатки. Обсуждайте. Спорьте. Жалуйтесь. Мы будем только рады новым возможностям для развития и очень благодарны вам за них.

Редакция газеты «Новости от КАМИНА»



Электронная
версия

Есть, что добавить по теме статьи?
Оставьте комментарий!

камин.рф → Газета → Актуальный номер





Владимир Кириллов: «Миссия Экспертного совета — сделать «мостик» между требованиями законодательства и желанием руководителя «чтобы все работало»

ИКТ Кластер

В январском выпуске «Новостей от КАМИНа» мы начали знакомить наших читателей с деятельностью Калужского Кластера информационно-телекоммуникационных технологий (ИКТ Кластера), некоммерческого партнёрства IT-компаний Калужской области. Сегодня наш собеседник – Владимир Кириллов, председатель Экспертного совета ИКТ Кластера, директор по исследованиям и развитию НПФ «Эверест». Речь пойдёт о деятельности Совета, о задачах, которые он решает.

Почему это может быть вам интересно? Развитие компании всегда связано с внедрением современных технологий и автоматизацией бизнес-процессов. При этом, чтобы понять, что именно вам необходимо, сформулировать требования к информационной системе, проконтролировать поставщика, нужны специальные знания. А желание руководителя чаще всего, как выразился Владимир Кириллов, – получить готовый результат, «чтобы работало». Что для этого сделать, как избежать ошибок, которые могут дорого обойтись? Обо всем этом мы и говорили.

- Для чего был создан Экспертный совет?

- Хочу начать с того, что Калужский кластер информационно-телекоммуникационных технологий – уникальное сообщество. Среди организаций, которые в него входят, есть и учебные заведения, и операторы связи, и компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения, и те, кто занимается «железом» и сетями, системами безопасности. То есть, представлены практически все направления IT-отрасли. А это значит, что среди них мы можем найти экспертов почти что по любым «айтишным» проблемам и попросить их поучаствовать в рассмотрении того или иного вопроса. То есть, одним из мотивов создания Экспертного совета были именно наши широкие возможности в плане привлечения экспертов.

Одно из направлений нашей работы – взаимодействие с госструктурами, в том числе с Правительством Калужской области.

Деятельность ИКТ Кластера в значительной степени связана с защитой интересов компаний-членов Кластера, а, следовательно, и их клиентов. И работа Экспертной комиссии заключается, в частности, в том, чтобы способствовать разрешению споров и конфликтов, соблюдению позиций сторон.

- Нет ли при этом перекоса в сторону интересов членов ИКТ Кластера?

- Мы не отстаиваем их интересы «любой ценой», а стремимся рассматривать вопросы не предвзято: к этому обязывает статус и репутация членов Совета в IT-сообществе. Члены экспертного совета — руководители и топ-менеджеры ведущих IT-компаний Калужской об-

ласти, в данный момент это семь человек. Поимённый состав вы найдёте на сайте Кластера www.ictcluster.ru.

- Расскажите о сотрудничестве с Правительством Калужской области. Какие задачи вам удалось решить?

- Мы провели анализ стратегии Министерства развития информационного общества и помогли сделать её лучше.

Для Минтруда мы подготовили экспертное заключение, в котором обосновали, почему выполненная работа не соответствует техническому заданию (ТЗ), и тем самым помогли избежать судебного иска от поставщика. Мы не общество по защите прав потребителей, но иногда приходится брать на себя и такие функции.

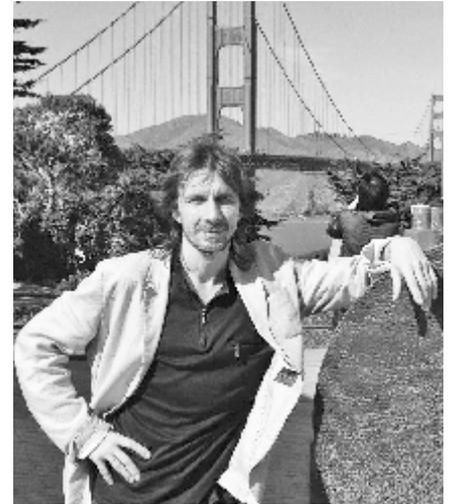
Министерство тарифного регулирования с нашей помощью подготовило техническое задание для заказа программной системы, причём мы разработали ещё и процедуру технического надзора, то есть приёмки системы, позволяющую убедиться в том, что получено именно то, что требовалось.

Последняя задача иллюстрирует то, с чем часто приходится сталкиваться учреждениям при проведении закупок. Есть законодательство о госзакупках. В ряде случаев государственные учреждения должны заключать договоры с поставщиками по итогам конкурса (формы могут быть разные, например, аукционы на электронных торговых площадках, запросы котировок). Для этого нужно, во-первых, грамотно составить техническое задание на конкурс с учётом потребностей своей организации, а во-вторых, оценить предложения поставщиков на предмет соответствия этому ТЗ. Не всегда у заказчика достаточно для этого специальных знаний. Мы в этом случае можем оказать помощь, особенно когда речь идёт о контрактах на уровне министерств и ведомств. Наша миссия – сделать «мостик» между требованиями законодательства и желанием руководителя «чтобы всё работало».

- Выступает ли Экспертный совет с какими-либо инициативами?

- Пример такой инициативы – разработка относительно универсальных методик заказа и приёмки компьютерной продукции и услуг, которые помогут государственным учреждениям формулировать требования для определённых ситуаций. Например, как формировать технические требования и условия контракта для заказа компьютерной техники, расходных материалов или программного обеспечения для школ. Понятно, что у отдельно взятой школы не хватает ресурсов на проведение экспертизы, а вот на уровне Министерства образования это вполне можно сделать, и использовать разработанный стандарт для всех школ.

Ещё один пример – проект «Автоматизация деятельности органов исполнитель-



ной власти по модели сервиса (SaaS)». Его суть – использование в учреждениях Калужской области «облачных» решений на платформе «1С:Предприятие 8». Результат – единая информационная система с возможностью удалённого доступа. Экономический эффект достигается за счёт сокращения затрат на обслуживание информационной системы. Проект был представлен на рассмотрение руководителем Центра разработки фирмы КАМИН Андреем Ланьшиным, который также входит в состав Экспертного совета (подробнее – в январском выпуске НоК).

- Что вы посоветуете руководителям как государственных, так и коммерческих организаций? Как получить от поставщика именно то, что требуется?

- Во-первых, будьте внимательны при составлении технического задания и договора. Это хороший, а возможно, и единственный способ противостоять демпингу и недобросовестным поставщикам при проведении закупок. Бывает, правда, и так, что руководитель хочет, как в той сказке, выкроить 7 шапок из одной шкурки. Если это соответствует договору, который вы заключили – предъявить претензию поставщику не получится.

Что делать, если вы хотите, например, закупить компьютеры определённой марки? Иногда в таких случаях при составлении ТЗ начинают прибегать к различным уловкам, вроде: «цвет корпуса – серый». Такие хитрости ФАС, естественно, пресекает. Выход один – укажите те параметры техники, которые на самом деле являются существенными и которые можно измерить по результатам тестов.

Включайте в стоимость продукта затраты на экспертизу конечного результата. Если задачи будут решены не так, как вам надо, ваши издержки окажутся больше, чем затраты на привлечение экспертов. Мы готовы порекомендовать вам, к кому можно обратиться.

Беседовала Екатерина Швелева