

НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 200
(январь 2018)

12+

организации, приносящий прибыль –
это люди!

Вклад в их всегда приносит
результат!

Грамотный – основа успеха
любой компании!



главный помощник
в построении успешной команды!

Подробная информация по тел. (4842) 27-97-22, по e-mail: trener@kamin.kaluga.ru
и на сайте kamin.pф

Заклучи договор ИТС зимой!



1. Заключите договор с тарифом «ИТС ПРОФ» на 12 или 24 месяца*
2. Или сделайте апгрейд с тарифа «ИТС ТЕХНО» на тариф «ИТС ПРОФ»*
3. Зарегистрируйтесь для участия в акции на сайте its.1c.ru/zima

* Договор с тарифом «ИТС ПРОФ» должен начинаться с января, февраля 2018 г.



Период проведения акции:
с 1 октября 2017 г. по 28 февраля 2018 г.

Подробная информация по тел. (4842) 27-97-22 и на сайте kamin.pф

Изменения в земельном
налоге **стр. 2**

Новые формы документов
для выплаты пособий в
пилотных регионах **стр. 2**

Установлен новый мини-
имальный размер оплаты
труда **стр. 3**

Старые налоговые долги
простили **стр. 3**

Увеличены максимальные
суммы больничных и
пособий **стр. 3**

Письмо Минфина
от 6 сентября 2017 года **стр. 4**

Арбитражная практика **стр. 4**

Учёт денежных средств
при отзыве лицензии у банка **стр. 7**

Декабрьский Единый
семинар 1С для бухгалтеров
и руководителей прошёл
успешно **стр. 8**

Правила составления
бухгалтерской отчётности
бюджетных и автономных
учреждений **стр. 10**

3D-моделирование –
перспектива для
школьников **стр. 11**

Выпуск для
руководителей



Вкладка
в центре газеты



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

Следите за новостями КАМИНА

в сети vkontakte:
www.vk.com/buhkaluga





Изменения в земельном налоге

Федеральным законом от 28 декабря 2017 года № 236-ФЗ внесены многочисленные изменения в Налоговый кодекс РФ, в том числе, в главу 31 «Земельный налог».

В этой главе понятие «не облагаемая налогом сумма» заменено понятием «налоговый вычет».

Согласно пункту 5 статьи 391 НК РФ сумма земельного налога уменьшалась на не облагаемую налогом сумму в размере 10 000 рублей на одного налогоплательщика на территории одного муниципального образования (городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя) в отношении земельного участка, находящегося в собственности, постоянном (бессрочном) пользовании или пожизненном наследуемом владении некоторых категорий налогоплательщиков.

После изменений, внесённых в этот пункт, налоговая база для указанных в пункте 5 статьи 391 НК РФ категорий налогоплательщиков уменьшается на величину кадастровой стоимости 600 квадратных метров площади земельного участка, находящегося в собственности, постоянном (бессрочном) пользовании или пожизненном наследуемом владении налогоплательщиков. При этом число льготников значительно расширено – до-

бавлена ещё одна льготная категория налогоплательщиков: пенсионеры, получающие пенсии, установленные пенсионным законодательством, а также лица, достигшие возраста 60 (мужчины) и 55 лет (женщины) соответственно, которым в соответствии с законодательством РФ выплачивается ежемесячное пожизненное содержание.

Статья 391 НК РФ дополнена пунктом 6.1, согласно которому уменьшение налоговой базы (налоговый вычет) производится в отношении одного земельного участка по выбору налогоплательщика.

Уведомление о выбранном земельном участке, в отношении которого применяется налоговый вычет, нужно предста-

вить в любой налоговый орган по своему выбору до 1 ноября года, являющегося налоговым периодом, начиная с которого в отношении указанного земельного участка применяется налоговый вычет.

Новые положения главы 31 НК РФ вступают в силу с момента опубликования закона. При этом налоговый вычет по новым правилам можно применить и по отношению к налогу за 2017 год. Для получения налогового вычета за 2017 год уведомление о выбранном земельном участке, в отношении которого применяется налоговый вычет, нужно представить в налоговый орган до 1 июля 2018 года.

В Калужской области определены объекты недвижимости, облагаемые по кадастровой стоимости

Приказом Министерства экономического развития Калужской области от 21 декабря 2017 года № 1589-п определён перечень объектов недвижимого имущества, налоговая база в отношении которых в 2018 году определяется как кадастровая стоимость.

В перечень включены торгово-офисные центры и помещения в них, площадь которых превышает 1 000 квадратных метров. Например, в городе Калуге в перечень включены 95 объектов недвижимости, расположенных в 73 зданиях.

О том, как будет рассчитываться налог на имущество юридических и физических лиц по кадастровой стоимости, мы писали в предыдущих номерах НоК.

Новые формы документов для выплаты пособий в пилотных регионах

Приказом ФСС от 24 ноября 2017 года № 578 утверждены новые формы документов для выплаты социальных пособий и иных выплат в пилотных регионах.

Приказом утверждены:

- форма заявления о выплате пособия (оплате отпуска);
- форма описи заявлений и документов, необходимых для назначения и выплаты застрахованным лицам соответствующих

видов пособий;

- форма заявления о возмещении расходов на выплату пособия по временной нетрудоспособности;
 - форма извещения о представлении недостающих документов или сведений;
 - форма решения об отказе в назначении и выплате пособия по временной нетрудоспособности;
 - форма заявления о возмещении расходов на выплату социального пособия на погребение;
 - форма заявления о возмещении расходов на оплату четырёх дополнительных выходных дней одному из родителей (опекуну, попечителю) для ухода за детьми-инвалидами;
 - форма заявления о возмещении стоимости гарантированного перечня услуг по погребению;
 - форма решения об отказе в рассмотрении документов (сведений);
 - форма справки-расчёта размера оплаты отпуска (сверх ежегодно оплачиваемого отпуска) на весь период лечения и проезда к месту лечения и обратно.
- Формы документов, утверждённые приказом ФСС от 17 сентября 2012 года № 335, утрачивают свою силу.

Новая форма декларации 3-НДФЛ

Приказом ФНС от 25 октября 2017 года № ММВ-7-11/822 внесены изменения в форму декларации по налогу на доходы физических лиц (3-НДФЛ).

Форма декларации претерпела существенные изменения. Так, в частности, в новой редакции излагаются:

- титульный лист;
- лист Д1 «Расчёт имущественных налоговых вычетов по расходам на новое строительство либо приобретение объектов недвижимого имущества»;
- лист Е1 «Расчёт стандартных и социальных налоговых вычетов».

В другие листы налоговой декларации также внесены поправки. Кроме того, декларация 3-НДФЛ дополнена новым листом «Расчёт дохода от продажи объектов недвижимого имущества».

Согласно приказу новая форма декларации 3-НДФЛ должна применяться начиная с представления отчётности за 2017 год.

Снижена ключевая ставка

Совет директоров ЦБ РФ принял решение снизить ключевую ставку с 8,25% до 7,75% годовых. Новая ключевая ставка действует с 18 декабря 2017 года. Банк России допускает возможность дальнейшего снижения ключевой ставки в первом полугодии 2018 года.

ЦБ РФ объясняет это тем, что инфляция находится на уровне 2,5% и будет постепенно повышаться до 4% к концу 2018 года.

Напомним, что с 2016 года ставка рефинансирования, на основе которой ведётся расчёт пеней, приравнивается к ключевой ставке (указание ЦБ РФ от 11 декабря 2015 года № 3894-У).



Установлен новый минимальный размер оплаты труда

Федеральным законом от 28 декабря 2017 года № 421-ФЗ с 1 января 2018 года минимальный размер оплаты труда установлен в сумме 9 489 рублей в месяц.

Закон также определяет, что с 1 января 2019 года и далее ежегодно МРОТ будет равен величине прожиточного минимума трудоспособного населения в целом по России за второй квартал предыдущего года. Например, в 2019 году МРОТ будет приравнен к величине прожиточного ми-

нимума трудоспособного населения за второй квартал 2018 года. При этом устанавливается, что при снижении показателей прожиточного минимума величина МРОТ уменьшаться не будет.

Для справки: с 1 июля 2017 года МРОТ установлен в сумме 7 800 рублей в месяц, а прожиточный минимум трудоспособного населения за второй квартал 2017 года составил 11 163 рубля в месяц.

Кроме того, закон «отвязывает» различ-

ные виды компенсаций от МРОТ, которые в дальнейшем будут устанавливаться Правительством РФ.

Напомним, что начиная с 2018 года от МРОТ не зависит сумма фиксированных страховых взносов индивидуальных предпринимателей, о чём мы писали в одном из номеров НоК. Таким образом, МРОТ с 2018 года становится в основном только средством регулирования оплаты труда.

Старые налоговые долги простили

Уже упомянутым Федеральным законом от 28 декабря 2017 года № 236-ФЗ установлено, что признаются безнадежными к взысканию и подлежат списанию:

- недоимка по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды Российской Федерации за расчётные (отчётные) периоды, истекшие до 1 января 2017 года, в размере, определяемом в соответствии с частью 11 статьи 14 Федерального закона от 24 июля 2009 года № 212-ФЗ, задолженность по соответствующим пеням и штрафам, **числящиеся за индивидуальными предпринимателями, адвокатами, нотариусами**, а также за лицами, которые на дату списания соответствующих сумм утратили статус индивидуального предпринимателя или адвоката, нотариуса;

- недоимка по транспортному налогу, налогу на имущество физических лиц, земельному налогу, **образовавшаяся у физических лиц** по состоянию на 1 января 2015 года задолженность по пеням, начисленным на указанную недоимку, числящиеся на дату принятия налоговым органом решения о списании признанных безнадежными к взысканию недоимки и задолженности по пеням;

- недоимка по другим налогам (за исключением налога на добычу полезных ископаемых, акцизов и налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через границу РФ), задолженность по

пеням, начисленным на указанную недоимку и задолженность по штрафам, образовавшиеся на 1 января 2015 года, числящиеся на дату принятия налоговым органом решения о списании признанных безнадежными к взысканию недоимки и задолженности по пеням и штрафам **за индивидуальными предпринимателями**, а также за лицами, утратившими статус индивидуального предпринимателя до даты принятия такого решения.

Решение о списании недоимки и задолженности принимается налоговым органом без участия налогоплательщика по месту жительства физического лица (месту нахождения принадлежащего физическому лицу недвижимого имущества, транспортных средств, месту учёта индивидуального предпринимателя) на основании сведений о суммах недоимки и задолженности по пеням, штрафам.

Срок перехода на электронные ветеринарные сертификаты сдвинули

Президент РФ подписал Федеральный закон от 28 декабря 2017 года № 431-ФЗ, который переносит предельный срок перехода на оформление электронных ветеринарных сопроводительных документов на 1 июля 2018 года.

Согласно Федеральному закону от 13 июля 2015 года № 243-ФЗ с 1 января 2018 года оформление ветеринарных сопроводительных документов должно было производиться только в электронной форме **в системе ФГИС «Меркурий»**. Теперь этот срок сдвинут на полгода.

Закон также устанавливает исключения, то есть перечень случаев, когда оформление ветеринарных документов можно производить на бумаге. Так, например, оформление ветеринарных сопроводительных документов на бумажном носителе допускается в случаях отсутствия возможности использования федеральной государственной информационной системы в области ветеринарии в населённых пунктах, в которых отсутствует доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Перечень населённых пунктов, в которых отсутствует доступ к Интернету, утверждается в каждом субъекте РФ высшим исполнительным органом государственной власти соответствующего субъекта РФ по согласованию с федеральным органом исполнительной власти в области ветеринарного надзора. Наиболее вероятно, что перечни пунктов, не имеющих доступ к Интернету, будут аналогичны перечням таких пунктов в соответствии с законом **№ 54-ФЗ о применении контрольно-кассовой техники**.

Увеличены максимальные суммы больничных и пособий

О повышении максимальных сумм детских пособий сообщил Минтруд на своём сайте. В 2018 году пособия будут рассчитываться из заработка за 2017 и 2016 годы. Предельная база в эти годы составляла – 755 000 рублей и 718 000 рублей соответственно или 1 473 000 рублей за 2 года.

Максимальное пособие по уходу за ребёнком до 1,5 лет рассчитывается следующим образом. Сначала определим максимальный среднедневной заработок за 2 года (для расчёта всегда принимается **730 дней**): $1\,473\,000 / 730 = 2\,017,81$ рублей в день. Затем умножим полученный результат на среднее число календарных дней в месяце – 30,4 и на 40%, получим $2\,017,81 * 30,4 * 0,4 = 24\,536,57$ рублей в месяц.

Однако на сайте Минтруда говорится, что максимальное пособие по уходу за ребёнком до 1,5 лет в 2018 году составляет 24 503 рубля в месяц. По нашему мнению, чиновники Минтруда ошиблись, рассчитывая пособие с учётом того, что в 2016 году было 366 дней, а за 2 года 731 день. То есть они рассчитали его как $(1\,473\,000 / 731) * 30,4 * 0,4 = 24\,502,98$ рублей в месяц.

Такой же позиции придерживаются чиновники в Письме Министерства труда и социальной защиты РФ от 3 марта 2017 года № 17-1/ООГ-314.

Но такой способ расчёта, по нашему мнению, противоречит законодательству. В пункте 3.3 статьи 14 Закона от 29 декабря 2006 года № 255-ФЗ прямо говорится,

что средний дневной заработок для исчисления пособия по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребёнком не может превышать величину, определяемую путём деления на 730 суммы предельных величин базы для начисления страховых взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации.

В программах расчёта зарплаты фирмы КАМИН пользователь может сделать выбор способа расчёта максимальной суммы пособия по уходу за ребёнком: по законодательству (делением максимальной базы на 730) или по письму Минтруда (делением максимальной базы на 731).



Предпринимателю на упрощёнке 15% можно учитывать расходы при расчёте страховых взносов

Арбитражная практика

Интересное и полезное для многих налогоплательщиков решение принял недавно Верховный Суд РФ (Определение от 22 ноября 2017 года № 303-КГ17-8359 по делу № А51-8964/2016).

Согласно пункту 1 статьи 430 Налогового кодекса РФ индивидуальные предприниматели уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в фиксированном размере,

определяемом как произведение МРОТ на начало календарного года, за который уплачиваются страховые взносы, увеличенного в 12 раз, и тарифа страховых взносов на обязательное пенсионное страхование. При этом, **если величина дохода ИП за расчётный период (год) превышает 300 000 рублей, ИП дополнительно уплачивают 1% от суммы дохода ИП, превышающего 300 000 руб-**

лей за расчётный период (за год). Сумма страховых взносов не может быть более размера, определяемого как произведение восьмикратного МРОТ, увеличенного в 12 раз, и тарифа страховых взносов на обязательное пенсионное страхование.

Предприниматель Быстрицкий Н.В. из города Арсеньева Приморского края, применяющий УСН с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», исчислил сумму дополнительного страхового взноса в ПФР исходя не из дохода, а из дохода, уменьшенного на расходы. Проверяющие из ПФР заявили, что ИП на УСН должны рассчитывать дополнительные страховые взносы в ПФР РФ (1% от суммы дохода, уменьшенной на 300 000 рублей) исходя из полной суммы полученного дохода без какого-либо уменьшения. По информации из ИФНС доход предпринимателя составил 37,7 млн рублей. Значит, предприниматель должен был, по мнению ИФНС и ПФ, перечислить в ПФР взносы в максимально возможном размере, равном 138 627,84 рублей. Поскольку взносы в полном объёме уплачены не были, Пенсионный фонд выставил требование об уплате недоимки и пени на сумму более 121 000 рублей. Поскольку это требование выполнено не было, ПФР принял решение о взыскании задолженности за счёт денежных средств на счетах плательщика в банке.

Предприниматель обратился в суд. По его мнению, величина дохода для начисления страховых взносов должна учитываться в таком же размере, что и для исчисления единого налога при применении УСН. Согласно декларации за 2014 год, налогооблагаемая база составила 2 553 642 рублей (37 703 642 – 35 150 000). С этой суммы и должны быть, по мнению Быстрицкого, исчислены взносы.

По мнению налоговых органов уменьшать сумму дохода на расходы при расчёте дополнительного страхового взноса нельзя. Такое же мнение неоднократно высказывал Минфин РФ после передачи администрирования страховых взносов налоговым органам. В письме Минфина от 17 марта 2017

Без комментариев

Письмо Минфина от 6 сентября 2017 года № БС-4-11/17753 (выдержка)

Раздел 2 Справки по форме 2-НДФЛ «Данные о физическом лице – получателе дохода» (далее – Справка по форме 2-НДФЛ) должен быть заполнен налоговым агентом на основании данных документа, удостоверяющего личность налогоплательщика.

В случае представления налоговым агентом Справок по форме 2-НДФЛ в соответствии с Порядком и в строгом соответствии с документом, удостоверяющим личность налогоплательщика, либо иного документа, подтверждающего адрес места жительства (при отсутствии иных нарушений форматно-логического контроля), такие сведения считаются прошедшими форматно-логический контроль и подлежат приёму в полном объёме.

В поле «ИНН в Российской Федерации» указывается идентификационный номер налогоплательщика – физического лица, подтверждающий постановку данного физического лица на учёт в налоговом органе Российской Федерации. Актуализация персональных данных физических лиц возможна с помощью сервиса «Узнай свой/чужой ИНН» на [сайте ФНС России](#).

С целью исключения приёма от налогового агента сведений о доходах физического лица с заведомо недостоверными данными Федеральная налоговая служба 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 в Российской Федерации» при реквизите «Гражданство (код страны)» равном «643».

Результатом данного контроля является формирование Протокола приёма сведений о доходах физических лиц с типом сообщения 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.

Представление сведений о доходах физического лица с указанием некорректного ИНН (присвоенного иному физическому лицу) является представлением налоговым агентом налоговому органу документов, содержащих недостоверные сведения, и образует состав налогового правонарушения, ответственность за которое предусмотрена статьей 126.1 Кодекса.

Исходя из вышеизложенного налоговому агенту необходимо провести мероприятия по актуализации персональных данных физических лиц-получателей доходов в целях представления достоверных Справок по форме 2-НДФЛ.

Действительный государственный советник
Российской Федерации 2 класса
С.Л.Бондарчук





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Нужна срочная консультация по 1С?
1С-Коннект



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

№ 03-15-06/15590 говорится, что в соответствии с подпунктом 3 пункта 9 статьи 430 НК РФ для ИП, применяющих УСН, доход учитывается в соответствии со статьёй 346.15 НК, в которой описывается порядок расчёта доходов при УСН. Расходы, предусмотренные статьёй 346.16 НК РФ, в этом случае, по мнению Минфина не учитываются.

Суды трёх инстанций согласились с мнением налоговых органов и отказали предпринимателю в удовлетворении его требований о признании недействительным решения Пенсионного фонда.

Однако Верховный Суд РФ по другому взглянул на этот случай. Он вспомнил Постановление Конституционного Суда РФ от 30 ноября 2016 года № 27-П, в котором КС РФ разъяснял, что для цели исчисления суммы страховых взносов «**доход индивидуального предпринимателя, уплачивающего НДС и не производящего выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, подлежит уменьшению на величину фактически произведённых им и документально подтверждённых расходов, непосредственно связанных с извлечением дохода, в соответствии с установленными Налоговым кодексом правилами учёта таких расходов для целей исчисления и уплаты НДС**».

Это постановление Конституционного Суда касалось только предпринимателей, уплачивающих НДС, и не касалось ИП, применяющих УСН, о

чём Минфин неоднократно сообщал в своих письмах. Но Верховный Суд нашёл аналогию между предпринимателями на УСН и на ОСН. Вот как он аргументировал свою позицию.

Рассматриваемый по настоящему делу спор касается порядка определения размера страховых взносов, подлежащих уплате плательщиком страховых взносов, поименованным в пункте 2 части 1 статьи 5

Закона № 212-ФЗ, применяющим упрощённую систему налогообложения и выбравшим в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов.

Согласно положениям статьи 346.14 налогоплательщики, применяющие упрощённую систему налогообложения (за исключением налогоплательщиков, предусмотренных пунктом 3 настоящей статьи), вправе по своему усмотрению выбрать объект налогообложения: доходы либо доходы, уменьшенные на величину расходов.

Статья 346.15 Налогового кодекса устанавливает порядок учёта доходов для определения объекта налогообложения.

Положения статьи 346.16 Налогового кодекса содержат перечень расходов, на которые может быть уменьшен полученный налогоплательщиком доход при определении объекта налогообложения в связи с применением упрощённой системы налогообложения.

Таким образом, налогоплательщики, применяющие упрощённую систему налогообложения и выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, при определении объекта налогообложения уменьшают полученные доходы, исчисленные в соответствии со статьёй 346.15 Налогового кодекса на предусмотренные статьёй 346.16 названного Кодекса расходы.

Поскольку принцип определения объекта налогообложения плательщиками НДС аналогичен принципу определения объекта налогообложения для плательщиков, применяющих упрощённую систему налогообложе-



ния с объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, Судебная коллегия полагает, что изложенная Конституционным Судом Российской Федерации в постановлении от 30 ноября 2016 года № 27-П правовая позиция подлежит применению и в рассматриваемой ситуации.

При таких обстоятельствах, Судебная коллегия Верховного Суда Российской Федерации считает, что обжалуемые судебные акты подлежат отмене на основании части 1 статьи 291.11 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, а заявленные требования предпринимателя – удовлетворению.

Таким образом, Верховный Суд РФ признал законным при расчёте суммы страховых взносов для ИП, применяющих УСН с объектом налогообложения «доходы минус расходы», уменьшать сумму полученного ИП дохода на сумму расходов, учитываемых при УСН, то есть рассчитывать сумму страховых взносов исходя из налоговой базы при УСН с объектом налогообложения «доходы минус расходы».

Рекомендуем нашим читателям-индивидуальным предпринимателям учитывать это Постановление Верховного Суда РФ при расчёте суммы страховых взносов. Напоминаем, что в соответствии с пунктом 2 статьи 432 НК РФ (в редакции Федерального закона от 27 ноября 2017 года № 335-ФЗ) «**Страховые взносы, исчисленные с суммы дохода плательщика, превышающей 300 000 рублей за расчётный период, уплачиваются плательщиком не позднее 1 июля года, следующего за истекшим расчётным периодом**». Это значит, что уплату страховых взносов за 2017 год нужно произвести до 1 июля 2018 года.



**ТЕМА: КАМИН:Зарплата (3.0, 3.5, 4.0)**

Вопрос: Как в программе начислить и выплатить материальную помощь?

В справочнике «Начисления» создайте новый вид начисления, например: «Материальная помощь» с заданными параметрами «Вид дохода» и «Вид дохода для страховых взносов» согласно действующему законодательству.

Начисление «Материальная помощь» производится суммой в документе «Начисление простое» без использования помощника.

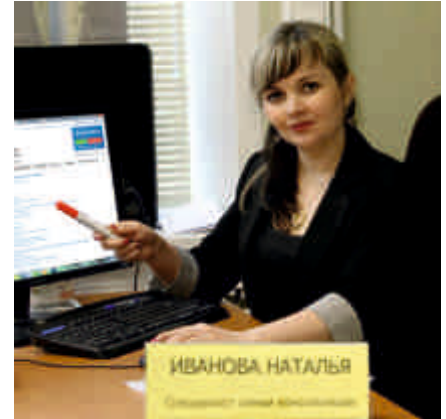
В шапке документа выберите начисление «Материальная помощь», укажите период, сумму «заданную» и подберите сотрудника в табличную часть. При проведении документа зафиксирована скидка по материальной помощи, которая будет учтена при расчёте НДФЛ в документе Выплата.

Если данное начисление выплачивается отдельно от зарплаты, используется помощник «Межрасчётная выплата». В нём устанавливается «Период», за который происходит выплата и указывается, как будет заполняться табличная часть: либо «по Документу», либо «по Начислению».

Если способ заполнения «по Документу», выбирается документ, которым производилось начисление.

Если способ заполнения «по Начислению», из списка начислений выбирается нужное начисление и указывается период, в который оно было начислено. В табличную часть подбирается «Сотрудник», при этом автоматически заполняются колонки «Доход» (начисленная сумма всего), «НДФЛ» (НДФЛ рассчитанный в данном документе), предоставленная скидка по НДФЛ и «Сумма» (Доход-НДФЛ). Далее устанавливается флаг «Выплачено» и проводится документ.

Если данное начисление выплачивается вместе с зарплатой, используется помощник «Выплата зарплаты». В нём устанавливается «Период», за который происходит выплата. В табличную часть подбирается «Сотрудник», при этом автоматически заполняется закладка «Расчёт НДФЛ». Далее устанавливается флаг «Выплачено», на закладке «Удержанный НДФЛ» будет отражён удержанный налог.



Отвечает
Иванова Наталья,
специалист линии консультаций

Общий вопрос по всем программам: Как выполнить сверку Расчёта по страховым взносам с 6-НДФЛ?

Налоговики требуют пояснить, почему доходы в 6-НДФЛ не сходятся с выплатами в расчёте по взносам. Причина запросов кроется в контрольных соотношениях.

ФНС составила соотношения так, что писать пояснения придётся чуть ли не всем компаниям, даже тем, у кого все показатели в отчётах правильные.

Соотношение выполняется, если доходы в 6-НДФЛ (разница 020 и 025 раздела 1) превышают или равны базе для начисления страховых взносов в расчёте по взносам (строка 050 подраздела 1.1).

Если цифры в вашей 6-НДФЛ меньше, чем в расчёте по взносам, налоговая инспекция затребует пояснения. Такой запрос не говорит об ошибке. Но пояснения направить придётся.

Ситуации, из-за которых облагаемые базы в отчётах могут отличаться:

1. Выплаты попали в 6-НДФЛ позже, чем в расчёт по взносам. Например, суммы начислили в одном квартале, выплатили в другом. К таким выплатам относятся отпускные, компенсация отпуска, вознаграждения по гражданско-правовым договорам, премии к юбилеям, праздникам. Эти выплаты вы включаете в расчёт по взносам за тот месяц, в котором их начислили в бухучёте (п. 1 ст. 424 НК РФ). По НДФЛ облагаемая база в виде отпускных и компенсации за отпуск возникает только в момент выплаты (подп. 1 п. 1 ст. 223 НК РФ).

2. облагаются взносами, но не облагаются НДФЛ. К таким выплатам, например, относятся Дополнительные выходные дни для ухода за детьми-инвалидами, санаторно-курортные путёвки, компенсация за задержку выплаты зарплаты. НДФЛ такие выплаты не облагаются. А страховые взносы начислить нужно.

3. облагаются НДФЛ, но не облагаются страховыми взносами. К таким выплатам относится арендная плата. Эта выплата облагается НДФЛ (подп. 4 п. 1 ст. 208 НК РФ). Взносы на арендную плату начислять не надо. Она не входит в объект обложения (п. 4 ст. 420 НК РФ), стоимость подарка, переданного по договору дарения, материальная выгода по ссуде.

В программах КАМИН в отчёты 6-НДФЛ и РСВ добавлена форма сравнения доходов данных регламентированных отчётов. Вызвать отчёт можно по команде Отчёты непосредственно из отчётов 6-НДФЛ и РСВ.





Учёт денежных средств при отзыве лицензии у банка

Для пользователей 1С

Кредитные организации осуществляют деятельность на основании специального разрешения (лицензии) Банка России. В случаях, перечисленных в [ч. 1 ст. 20](#) Федерального закона от 2 декабря 1990 года № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (далее – Закон № 395-1), Банк России может лишить кредитную организацию лицензии, а при наступлении обстоятельств, перечисленных в [ч. 2 ст. 20 Закона № 395-1](#), обязан это сделать. Сообщение об отзыве лицензии публикуется Банком России в официальном издании Банка России «Вестник Банка России» в недельный срок со дня принятия соответствующего решения, а также размещается на официальном сайте Банка России.

Если средств для удовлетворения требований всех кредиторов у банка достаточно, то Банк России обращается в арбитражный суд с заявлением о ликвидации.

Решение о ликвидации в этом случае суд принимает в течение месяца. А если у кредитной организации есть признаки банкротства, то Банк России подаёт иск о признании её несостоятельной (банкротом). В этом случае суд рассматривает дело в течение двух месяцев ([ст. 23.1 Закона № 395-1](#), [п. 4 ст. 189.67 Федерального закона](#) от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»), далее – Закон № 127-ФЗ).

После лишения лицензии и до ликвидации кредитная организация не осуществляет возврат денежных средств, находящихся на расчётных счетах клиентов ([ст. 20 Закона № 395-1](#)). Для возврата собственных денежных средств клиенту необходимо предъявить требования ликвидатору (если у банка достаточно денег на удовлетворение требований) либо в порядке [ст. 189.85 Закона № 127-ФЗ](#) (если средств недостаточно).

При составлении требования помните, что доходы по вкладам и ценным бумагам не начисляются с даты отзыва лицензии, а средства в иностранной валюте будут пересчитаны в рубли по курсу Банка России на этот день ([ст. 20 Закона № 395-1](#)).

Бухгалтерский учёт

Если признаки банкротства у ликвидируемой кредитной организации отсутствуют, то есть предполагается, что имущества кредитной организации достаточно для удовлетворения требований кредиторов, то на дату лишения лицензии в учёте отражается дебиторская задолженность кредитной организации в размере денежных средств, числящихся на расчётном счёте организации на эту дату. При этом производится бухгалтерская запись по дебету счёта 76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами» в корреспонден-



ции с кредитом счёта 51 «Расчётные счета» ([Инструкция](#) по применению плана счетов бухгалтерского учёта). На дату возврата денежных средств производится проводка: Дт 51 Кт 76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами».

Налоговый учёт

Возникновение требований к кредитной организации по возврату денежных средств, числящихся на расчётном счёте организации, а также погашение этих требований в процессе ликвидации не приводят к образованию доходов и расходов.

Резерв по сомнительным долгам в отношении собственных средств, размещённых на счетах в банке, не формируется, поскольку указанная операция не связана с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг (письма Минфина РФ от 22 марта 2016 года № 03-03-05/15801, от 18 февраля 2016 года № 03-03-06/2/9007).

Если кредитная организация признана банкротом

После вступления в силу решения арбитражного суда о признании кредитной организации несостоятельной (банкротом) или о её ликвидации, в ЕГРЮЛ вносится запись о ликвидации банка, и с этого момента кредитная организация считается прекратившей свою деятельность (п. 9 ст. 63 НК РФ, [ст. 23 Закона № 395-1](#)).

Бухгалтерский учёт

На дату отзыва у кредитной организации лицензии в учёте отражается дебиторская задолженность кредитной организации в размере денежных средств, числящихся на расчётном счёте организации на эту дату. При этом производится бухгалтерская запись по дебету счёта 76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами» в корреспонденции с кредитом счёта 51

«Расчётные счета» ([Инструкция](#) по применению плана счетов).

В соответствии с [п. 77 Положения](#) по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в РФ дебиторская задолженность, нереальная к взысканию, подлежит списанию с учёта в составе прочих расходов. Списание производится на основании данных проведённой инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации.

Налоговый учёт

Возникновение требований к кредитной организации по возврату денежных средств, числящихся на расчётном счёте организации, а также погашение этого требования в процессе ликвидации не приводят к образованию доходов и расходов.

Задолженность банка признаётся безнадёжной и включается в состав внереализационных расходов после внесения сведений в ЕГРЮЛ об исключении этого юридического лица из реестра ([пп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ](#), письмо Минфина России от 19 сентября 2012 года № 03-03-06/1/487).

Обратите внимание! Резервы по сомнительным долгам в отношении средств, размещённых на счетах в банке, у которого отозвана лицензия, не создаются (письмо Минфина России от 18 февраля 2016 года № 03-03-06/2/9007).

В программе «1С:Бухгалтерия 8» (редакция 3.0) для отражения дебиторской задолженности кредитной организации на дату получения информации об отзыве лицензии у банка используется документ «Операция».

По материалам www.ppt.ru





Декабрьский Единый семинар 1С для бухгалтеров и руководителей прошёл успешно

Наши мероприятия



Говорят, под Новый год всё всегда случается. В том числе и Единый семинар 1С для бухгалтеров и руководителей. Вы никогда не задавались вопросом, почему он называется Единый?

На самом деле он Единый потому, что проходит в один день и час (правда по местному времени) во всех городах-участниках и по единой программе.

Фирма КАМИН, когда проводит это мероприятие для бухгалтеров и руководителей Калужской области, всегда старается не только дать полезную информацию участникам, но ещё удивить их и порадовать. Тем более что был такой замечательный повод, как наступивший Новый год.

В 2017 году наша компания решила сосредоточиться на том, чтобы все участники получили максимум пользы и позитивного настроения. Поэтому, по нашим меркам, семинар получился почти камерным. Всего немногим больше 300 участников. Зато каждый получил свою порцию внимания от наших сотрудников и ответы на вопросы.

Например, ответ на вопрос как сдать отчётность за 2017 год, животрепещущий для всех, кто собрался в зале ДК «Орион», дала консультант отдела сопровождения Галина Чумак в своём докладе, с которого началась деловая часть семинара. И не просто как сдать, а как это сделать с минимальными трудозатратами, благодаря полезным интернет-сервисам – верным друзьям любого современного бухгалтера. Доклад Галины вызвал заметное оживление в зале, все сконцентрировались на полезной информации, а многие даже конспектировали. Тех, кто хочет подробнее разобраться в этом вопросе, мы приглашаем каждый четверг января на специализированные трёхчасовые семинары по этой теме. *Подробности участия уточняйте в Учебном центре КАМИН по телефону (4842) 570-170.*

Следующей темой, которая была интересна почти всем, был НДС. О том, что нового появилось в учёте и декларировании, рассказала Татьяна Голец со своейственной для неё как для преподавателя простотой и доступностью.

Тему полезных помощников, начатую Галиной Чумак в первом докладе, продолжил Сергей Глинков. Он познакомил всех с сервисами [1С-Контрагент](#) и [1СПАРК-Риски](#), без которых уже нельзя представить работу бухгалтера, ценящего своё время и беспокоящегося о финансовой безопасности своей организации.

На каждом семинаре так или иначе звучит тема НДС и страховых взносов, но каждый раз она вызывает огромный интерес у слушателей и каждый раз остаётся множество вопросов. А чему удивляться, если ежегодно, а то и несколько раз в год нас подстерегают те или иные изменения. Поэтому для нас не стало сюрпризом, что

доклад специалиста Линии консультаций КАМИН Юлии Семёновой не просто вызвал интерес, но и побудил бухгалтеров искать её после выступления. Тем, кому это не удалось, сообщаем, что получить ответы на вопросы как это сделать в программах КАМИН, вы можете в разделе [Часто задаваемые вопросы](#), или обратившись на нашу Линию консультаций.

Доклад Ксении Кузьмичёвой, специалиста отдела внедрения, был посвящён мировым стандартам, постепенно приходящим и в Россию. В частности, это привело к реформированию бухгалтерского учёта и появлению поддержки МСФО в 1С:Бухгалтерии 8. Казалось бы, тема нужна только тем организациям, которые относятся к европейским корпорациям. Но как заметил наш ведущий, Сергей Леухин, покоривший зал своим обаянием, завтра всё может измениться, а значит, о таких возможностях должен знать каждый бухгалтер, желающий соответствовать современным требованиям и реалиям.

От вопросов важных в профессиональном плане мы плавно перешли к вопросам тоже важным, но уже личным: будущее наших детей. Вот уже много лет вопросам дополнительного обучения школьников всему, что связано с информационными технологиями, занимается [IT-школа КАМИН](#). Руководитель этого направления Игорь Власов подвёл итоги 2017 года и рассказал о наших грандиозных планах на будущее. Достижений, а тем более планов, оказалось так много, а времени, которое мы могли выделить для выступления Игоря, так мало, что многое пришлось оставить «за кадром».

Вопрос, связанный с законом 54-ФЗ и переходом на онлайн-кассы, можно смело назвать вопросом ушедшего года. Таким же он останется и в этом году. Поэтому, хотя Ирина Стрелина и постаралась доступно и подробно осветить всё, что уже





произошло в этом направлении и что ещё нас ждёт в будущем, но у собравшихся в зале всё равно остались уже свои, частные и конкретные вопросы. Так что её стенд, посвящённый всё тем же онлайн-кассам, был самым популярным на вернисаже, который работал на протяжении всего семинара в фойе концертного зала.

Кстати о вернисаже. Во время перерыва, который мы объявили перед выступлением представителей контролирующих органов, участники семинара воспользовались услугами линии консультаций. Многих заинтересовали сервисы, о которых говорили докладчики, поэтому очень кстати оказался стенд «Современные сервисы 1С:ИТС». Не смотря на разнообразие стендов, все они получили свою часть заинтересованной аудитории. Кто-то интересовался курсом [«Лёгкий старт в мир офисных приложений»](#) на стенде IT-школы, кто-то убедился, что лучший друг

бухгалтера это аутсорсер по бухгалтеру. А кто-то изучал возможность вести бухгалтерию на любом устройстве и из любого места, тем более что волнений за сохранность данных в «облаке» стало намного меньше. Это подтвердил и наш директор Борис Михайлович Тупицын в своём вступительном слове, приведя в пример бюджетные организации, которые уже переводят свою бухгалтерию в облачные хранилища, а это о многом говорит.

Но самыми радостными моментами перерыва без сомнения были те, которые позволили участникам окунуться в детство. КАМИН любит радовать и удивлять своих клиентов и партнёров всякими приятными мелочами. Так было и в этот раз, когда мы выдавали небольшие новогодние подарки участникам в обмен на сведения, которые позволят нам самим стать лучше и лучше организовывать следующие мероприятия. Почти 100 человек захотели сами попробовать себя в роли Деда Мороза и оставили нам контакты своих групп знакомых, чтобы мы вручили им небольшой сюрприз.

В завершение мероприятия прозвучали доклады представителей УФНС (об изменениях законодательства о страховых взносах в 2018 году) и ФСС (об электронных больничных листах). Хотя это темы сложные, вызывающие много вопросов, но они вполне разрешимы с нашей помощью, что подтвердила и сотрудница ФСС.

Ожидаемым и традиционным финалом была лотерея. 60 участников из 215 самых терпеливых, дождавшихся этого радостного момента стали счастливыми обладателями разнообразных и полезных подарков от фирмы КАМИН.

Мы старались создать для наших гостей семинара праздничное настроение и донести полезную информацию, которая обязательно им пригодится в 2018 году. И нам это удалось. Это подтвердили и сами участники.

«Высокий уровень организации семинара. Понравилась видео-зарисовки о [проведении конкурса бухгалтеров](#) и [праздновании 25-летия фирмы КАМИН](#)».

**Ольга Львовна,
ООО КПЦ «ЭлСИ»**

«Вся информация изложена в доступной форме, КАМИН – молодцы!».

**Елена Николаевна,
ООО «Радде»**

А если вы хотите убедиться в этом сами, то приходите на следующий Единый семинар, который пройдёт в апреле 2018 года. Чтобы не пропустить анонс этого мероприятия, [подпишитесь](#) на рассылку наших новостей.

P.S. В данном материале использована только малая толика фотографий. Большие фотографии в нашей группе [«Калужский бухгалтер»](#) и на [страничке в фейсбуке](#). Находите себя, знакомых, отмечайте и давайте дружить в социальных сетях. На «лайках» и перепостах не настаиваем, но они нам всегда приятны.





Правила составления бухгалтерской отчётности бюджетных и автономных учреждений

Бюджет

Правила составления бухгалтерской отчётности бюджетных и автономных учреждений регламентированы Инструкцией № 33н о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчётности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений, утверждённой Приказом Минфина России от 25 марта 2011 года (далее – Инструкция №33н) с учётом изменений и дополнений.

В 2017 году изменений в Инструкцию №33н не вносилось. Однако, как и в отношении бюджетной отчётности, в течение года вышли разъяснения по порядку заполнения форм в виде писем Минфина России и Федерального казначейства, а также вступил в силу приказ Минфина России от 12 мая 2016 года № 60н «Об утверждении дополнительных форм годовой и квартальной бухгалтерской отчётности, представляемой федеральными государственными бюджетными и автономными учреждениями, и Инструкции о порядке их составления и представления» (далее – Приказ № 60н). Положения указанного приказа применяются, начиная с отчётности на 1 января 2017 года (п. 3 Приказа № 60н).

Особенности заполнения

В письме Минфина России и Федерального казначейства от 2 февраля 2017 года № 02-07-07/5669, 07-04-05/02-120 обращено внимание на то, что все показатели Баланса (ф. 0503730) должны быть подтверждены результатами инвентаризации, проведённой в учреждении перед составлением годовой бухгалтерской отчётности. При этом особое внимание должно быть уделено инвентаризации нефинансовых активов и дебиторской и кредиторской задолженности учреждения.

Расхождение между финансовым результатом деятельности, отражённым в Балансе ф. 0503730 (гр. 6 - гр. 10) и в гр. 7 Отчёта о финансовых результатах деятельности учреждения (ф. 0503721) **не допускается**, за исключением операций по изменению типа казённого учреждения на бюджетное или автономное, или при изменении типа бюджетного или автономного учреждения на казённое в течение финансового года, отражённых в Сводных Справках ф. 0503725 по счёту 0 304 06 000 «Расчёты с прочими кредиторами» – *межформенное контрольное соотношение*.

Инструкция №33н предписывает составлять Отчёт об исполнении учреждением плана его финансово-хозяйственной деятельности (ф. 0503737) в разрезе видов финансового обеспечения (деятельности).

Внимание! Показатели на 1 января года, следующего за отчётным, отражаются в Отчёте (ф. 0503737) без учёта результата заключительных операций по закрытию

счетов при завершении финансового года, проведённых 31 декабря отчётного финансового года.

Порядок формирования Отчёта (ф. 0503738) содержится в п.п. 46-49 Инструкции №33н.

В частности, Инструкция №33н указывает на то, что в графе 9 разделов 1 и 2 не отражаются показатели по возврату дебиторской задолженности прошлых лет (восстановления кассовых расходов прошлых лет).

В раздел 3 Отчёта включаются данные по следующим аналитическим группам счетов 5 раздела Инструкции № 157н (по следующим финансовым периодам):

- **20** «Санкционирование по первому году, следующему за текущим (очередным финансовым годом)»;
- **30** «Санкционирование по второму году, следующему за текущим (первым годом, следующим за очередным)»;
- **40** «Санкционирование по второму году, следующему за очередным»;
- **90** «Санкционирование на иные очередные годы (за пределами планового периода)».

Отражение в графах 5-12 Отчёта (ф. 0503728) показателей со знаком «минус» недопустимо.

Кроме того, при заполнении показателей Отчёта (ф. 0503728) необходимо учитывать аналогичные разъяснения, данные в совместном письме Минфина России и Федерального казначейства от 2 февраля 2017 года №№ 02-07-07/5669, 07-04-05/02-120 в отношении порядка заполнения Отчёта (ф. 0503127).

Дополнительно к этому в письме указывается, что возврат сумм дебиторской задолженности прошлых отчётных периодов, отражаемый в отчётности как восстановление кассового расхода учреждения прошлых лет, отражается в бухгалтерском учёте без формирования корреспонденций по счётам 0 500 00 000 «Санкционирование расходов», **в связи с чем не влияет на показатели, отражаемые в Отчёте** (ф. 0503738).

Разъяснения по порядку формирования показателей Сведений (ф. 0503769) в течение 2016 года выпускались одновременно с разъяснениями для Сведений (ф. 0503169) и в большинстве случаев содержат отсылку к форме в составе бюджетной отчётности:

- *письмо Минфина России и Федерального казначейства от 17 марта 2016 года №№ 02-07-07/15237, 07-04-05/02-178,*
- *письмо Минфина России и Федерального казначейства от 4 июля 2016 года №№ 02-07-07/39110, 07-04-05/02-493.*

Для Сведений (ф. 0503769) нужно учитывать дополнительно следующие особенности:

В случае изменения типа государствен-

ного учреждения с *бюджетного на автономное учреждение* (с *автономного на бюджетное*) в предыдущем финансовом году (после аналогичного отчётной даты предшествующего финансового года) показатели **граф 12-14** раздела 1 Сведений ф. 0503769 заполняются с учётом изменения типа.

В случае изменения типа государственного учреждения с *казённого учреждения на бюджетное или автономное учреждение* в предыдущем финансовом году (после аналогичного отчётной даты предшествующего финансового года) показатели **граф 12-14** раздела 1 Сведений ф. 0503769 **не заполняются**.

Показатели по дебету счёта 4 205 31 000 «Расчёты с плательщиками доходов от оказания платных работ, услуг» (4 205 30 000 «Расчёты по доходам от оказания платных работ, услуг»), отражённые в Сведениях ф. 0503769 по дебиторской задолженности (по виду финансового обеспечения 4), выверяются с учётом показателей по счёту 4 401 40 130 «Доходы от оказания платных услуг», отражённых в Балансе (ф. 0503760) (с учётом пояснений в текстовой части Пояснительной записки (ф. 0503760), на соответствие показателям по кредиту счёта 1 302 41 000 «Расчёты по безвозмездным перечислениям государственным и муниципальным организациям», отражённым в Сведениях (ф. 0503769 по кредиторской задолженности). Допустимые расхождения показателей, выявленные при указанных выверках, поясняются в текстовой части раздела 4 «Анализ показателей отчётности учреждения» Пояснительной записки (ф. 0503760).

Дополнительные формы годовой и квартальной бухгалтерской отчётности, представляемой федеральными государственными бюджетными и автономными учреждениями, утверждены *приказом Минфина России от 12 мая 2016 года № 60н*.

Этим приказом введены следующие дополнительные формы бухгалтерской отчётности, а также Инструкция по их заполнению (*Инструкция № 60н*):

- Сведения об объектах незавершённого строительства, вложениях в объекты недвижимого имущества бюджетного (автономного) учреждения (ф. 0503790) – годовая.
- Расшифровка дебиторской задолженности по предоставленным субсидиям (грантам) (ф. 0503793) – квартальная, годовая.



3D-моделирование – перспектива для школьников

Вашим детям



Многие слышали о 3D-моделировании, однако мало кто хотя бы раз видел вещи, сделанные на специальном принтере, и далеко не все понимают, а что это такое? Почему оно у всех на слуху? Почему говорят, что за 3D-принтерами будущее?

Для полного понимания, что такое 3D-моделирование, необходимо рассмотреть понятия «3D» и «моделирование» отдельно. Разберёмся с этим по порядку.

Что такое 3D?

3D или трёхмерное представление имеет своё начало с его предшественника – двухмерного представления объекта в пространстве. Мы часто и неосознанно использовали двухмерное пространство в детстве, играя в морской бой, где мы стреляли по кораблям, называя координаты, например А5 или Б7. В спортивных шашках и шахматах подобным образом фиксируют, как ходили те или иные фигуры.

Мы начинаем своё знакомство с координатами на уроках черчения, и в 6 классе изучали уже более подробно декартову систему координат, где есть основные оси – X и Y. Они являются основой плоского изображения и базовыми линиями для 2D-изображения. Если мы захотим нарисовать примитивный объект, например прямоугольник, нам необходимо задать координаты четырёх точек по осям и провести между ними линию. Чтобы сделать из него куб или параллелепипед, нужно добавить ещё одну ось, обычно это ось Z, которая будет перпендикулярна осям X и Y. В простом понимании она отвечает за высоту каждой точки рисунка. Таким образом создаются простейшие объекты – примитивы.

Кроме примитивов есть ещё понятие – полигон. Он имеет разную форму и точки соединения. Чем больше полигонов, тем

меньше «острых» краёв модели и выглядит она намного естественней, круглее и переходы более плавные. Полигональные модели чаще всего используются в анимации и в графике движения (более известная как motion graphics).

Что же в таком случае моделирование?

В 3D моделирование – это процесс составления из примитивов простых моделей объектов необходимых для создания более сложной модели – прототипов. Собирая модели и сортируя их по определённым признакам, можно составлять свои библиотеки или же использовать уже готовые. В настоящее время задача проектировщика заключается в том, что он в своём воображении придумывает какой-либо объект или композицию, потом раскладывает её на отдельные элементы и уже после собирает в один большой проект. Приятный бонус 3D-моделирования заключается в том, что автор может пользоваться готовыми элементами, а если их нет, то сделать их самостоятельно или переделать уже готовые под свои задачи.

3D-моделирование имеет несколько широких направлений: игровой дизайн, мультипликацию, графика движения, 3D-печать. В каждой из них есть свои особенности моделирования, требования к программным продуктам и инструментам.

С точки зрения практического использования больший интерес вызывает 3D-моделирование для печати. Если несколько лет назад это было революцией, то сейчас всё чаще и чаще находит применение в различных отраслях. Автомобильная промышленность, медицина, строительство, бытовое производство – сейчас представить эти отрасли без 3D-печати уже почти невозможно.

3D-принтер в медицине

Существует несколько примеров использования 3D-печати в медицине. В настоящее время трёхмерная печать наиболее широко используется в стоматологии и хирургии. С её помощью можно изготовить имплантат, который идеально подойдёт конкретному пациенту, а также воспроизвести макет больного органа для проведения более тщательной диагностики и подготовки к операции. Имея в качестве примера большую и качественную 3D-модель, хирургу проще ориентироваться во время операции.

3D-печать в строительстве

3D-моделирование домов позволяет оценить внешний вид готового здания и его конструктивные элементы. На текущий момент разработка архитектурных объектов любого вида сопровождается созданием 3D-модели. Такой процесс позволяет проанализировать точность работы всех систем, которые требуются при строительстве. Визуализация дома при помощи 3D-модели помогает в доступной форме объяснить заказчику идею проекта, а также согласовать те или иные варианты дальнейшего строительства. Кроме того, такой подход позволяет обнаружить и устранить возможные ошибки, если они возникают на этапе проектирования.

Строительные 3D-принтеры представляют собой инженерные устройства, создающие конструктивные элементы зданий, малые архитектурные формы или целые строения послойно.

От обычного 3D-принтера строительный отличается используемым материалом и размерами – рабочей поверхностью ему служит участок стройплощадки или цеха, а печатает он цементной смесью.

Таким образом, в ближайшем будущем знание 3D-моделирования и навык проектирования станут важными преимуществами для профессионального роста. Кроме того, это интересное хобби для детей, заинтересованных в программировании.

В IT-школе КАМИН на курсе «[ОСНОВЫ 3D-МОДЕЛИРОВАНИЯ](#)» ученики изучают его основы для 3D-принтера. По завершении курса они смогут разработать и смоделировать любой плод своего воображения.

По материалам www.medicalinsider.ru



IT-школа
КАМИН

Калуга, пер. Теренинский, 6
www.itdeti.ru



Семинар для пользователей зарплатных решений «1С-КАМИН»

Формирование отчётности за 4-й квартал 2017г. Новые формы отчётов: изменения 2018 года. **очно**



*Продолжительность: 3 часа
Стоимость: 2 500 рублей, 2-й слушатель от организации 1 500 рублей
Итоговый документ: удостоверение о повышении квалификации*

**Для студентов, которым требуется практика в 1С
Для тех, кто хочет повысить уровень знаний в бухгалтерском и налоговом учёте
Для бухгалтеров, которые работали в предыдущих версиях 1С**

Курсы

«1С:Бухгалтерия 8». Практическое освоение бухучёта с самого начала» + факультативные занятия

группа выходного дня (суббота)

Старт: 20 января в 09:00

Продолжительность: 60 часов (10 занятий по 6 часов + 2 факультативных занятия + практика с любого компьютера с доступом в интернет)

*Стоимость: 19 800 рублей (включая методический материал)
Итоговый документ: Свидетельство 1С*



Ведение бухгалтерского и налогового учёта в программе «1С:Бухгалтерия 8. Редакция 3.0»

очно

Старт: 22 января в 09:00

Продолжительность: 24 часа

Стоимость: 8 400 рублей (включая методический материал)

Итоговый документ: Свидетельство 1С

дистанционно

Старт: сразу после оплаты

Продолжительность: 11 часов, доступ на 3 месяца

Стоимость: 2 100 рублей (включая методический материал)

Итоговый документ: удостоверение о повышении квалификации

Повышение квалификации для пользователей программы «1С:Бухгалтерия 8»

Практические семинары

НДС. Особенности и правила учёта в «1С:Бухгалтерия 8. Редакция 3.0»

очно

Старт: 8 февраля в 09:30

Продолжительность: 6 часов

Стоимость: 3 500 рублей (включая методический материал)

Итоговый документ: удостоверение о повышении квалификации

УСН. Особенности и правила учёта в программе «1С:Бухгалтерия 8. Редакция 3.0»

очно

Старт: 13 марта в 09:30

Продолжительность: 6 часов

Стоимость: 3 500 рублей (включая методический материал)

Итоговый документ: удостоверение о повышении квалификации

Бюджетники, для вас!

Курсы

Ведение бюджетного учёта в программе «1С:Бухгалтерия государственного учреждения 8»

очно

Старт: 22 января в 09:00

Продолжительность: 20 часов

Стоимость: 7 000 рублей (включая методический материал)

Итоговый документ: удостоверение о повышении квалификации + Свидетельство 1С

дистанционно

Старт: сразу после оплаты

Продолжительность: более 18 часов, доступ на 3 месяца

Стоимость: 2 100 рублей (включая методический материал)

Итоговый документ: удостоверение о повышении квалификации

НОВОСТИ ОТ КАМИНА

№ 200
(январь 2018)

Для руководителей

12+



новый тариф

«Программа + Консультация»

тем, кто ведёт бухчёт самостоятельно, но хочет получать консультации квалифицированных специалистов.

В тариф входят:

- программа для ведения учёта и сдачи отчётности,
- полезные сервисы для работы,
- консультации специалистов

Подробности на сайте kamin.pf,
e-mail: bo@kamin.kaluga
тел. (4842) 27-97-33



Риски, стратегические риски или управление рисками

стр. I

Особенности продвижения услуг

стр. III

Как не нужно просить повышения зарплаты

стр. IV

Риски, стратегические риски или управление рисками

База знаний

*Вся жизнь – управление рисками, а не исключение рисков.
Уолтер Ристон*

Чтобы понять, как управлять рисками, сначала заглянем в словарь и посмотрим определение слова «риск».

РИСК, -а, м. 1. *Возможность опасности, неудачи.*

2. *Действие наудачу в надежде на счастливый исход.*

Такое определение даёт словарь Ожегова, классический словарь русского языка.

А такое определение можно встретить в литературе для бизнеса:

Риск – это воздействие неопределённости на цели (организации).

Если риск – это воздействие неопределённости, то как можно управлять неопределённостью?

Лет пять назад поиск в интернете по запросу «управление рисками» выдавал ссылки только на управление финансами в банках. Найти информацию об оценке рисков не в финансовой деятельности было трудно, серьёзно управлением рисками занимались в России только банки. В то же время в Европе в начале нашего века в крупных корпорациях уже создавались подразделения по управлению рисками компании, появлялись риск-менеджеры.

Сейчас ситуация изменилась в корне.

Всё чаще в литературе можно встретить статьи о рисках организации и рисках в проектной деятельности. Всё чаще руководители организаций задумываются об организации управления рисками. Построение системы управления рисками процесс довольно сложный и длительный. Но это не значит, что раз построить систему быстро нельзя, то и делать ничего не надо. Это не так, многое можно сделать уже сейчас.

Позвольте познакомить вас с книгой «Как создать ценность от риск-менеджмента 2.0» эксперта в области рисков Алексея Сидоренко. Начинается книга с небольшой, но очень полезной дорожной карты (см. рис.1 на странице II). Сохраните эту карту себе и отмечайте выполнение каждого этапа задачи. Когда выполните все этапы, вы можете быть уверены, что основа для создания системы управления рисками есть в вашей компании.

Наступил новый год и многие начинают его с планирования, с построения стратегии компании на год или на более длительный период. Работу по построению системы управления рисками можно начать с оценки рисков этой самой стратегии компании, определить насколько стратегия находится «под риском», насколько цели компании достижимы и какие «подводные» камни могут помешать

выполнению стратегии.

Что может помочь в определении стратегических рисков? Прежде всего – анализ той самой неопределённости, на которую вы не можете повлиять. Анализ окружения вашего бизнеса, анализ внешней и внутренней среды. При любом изменении внешней или внутренней среды возникают риски. При этом могут возникнуть как незначительные риски, так и серьёзные, которые могут поставить под угрозу выполнение ваших стратегических задач. Чем более полный список рисков вы составите, тем больше шансов у вашего бизнеса быть готовым к разным негативным ситуациям.

Процесс управления рисками состоит из следующих шагов:

- определение рисков (идентификация и анализ риска);
- оценка рисков (определение значимости риска);
- определение стратегии реагирования на риск (мероприятия по управлению рисками);
- регулярное отслеживание изменений (мониторинг и контроль рисков).

Рассмотрим это на простом примере. Мы открыли небольшой бизнес и создали некий продукт. В 2018 году мы хотим увеличить его продажи в 2 два раза.

(Продолжение на стр. II)



(Продолжение. Начало на стр. 1)

Что может помешать нам в этом? Прежде всего – внешняя среда, т.е. изменение условий, в которых действует организация. На выполнение нашей цели могут повлиять изменения в культурной, социальной, политической, правовой, властной, финансовой, технологической, экономической, природной и конкурентной среде. Составляем список всех изменений, которые могут повлиять на достижение поставленного результата. Например, изменение ставок по кредитам банка, изменение налогового законодательства, появление в нашем регионе организации, занимающейся выпуском аналогичной продукции, падение метеорита, ураган. Все эти события могут помешать нам достигнуть поставленных целей.

Кроме внешней среды на выполнение наших стратегических задач может повлиять внутренняя среда, т.е. те изменения, которые происходят внутри нашей компании. Это могут быть изменения, связанные с наличием или отсутствием различных ресурсов: человеческих, финансовых, технических. Например, увольнение сотрудника или поломка технологической линии могут привести к невозможности выполнения наших планов. Добавляем их в наш список.

В этот список также необходимо добавить требования, которые предъявляют все заинтересованные стороны, прежде всего покупатель нашей продукции. Изменение требований покупателей, поставщиков, сотрудников, налоговых и других органов, могут так же стать риском для нашей компании. Например, наш основной поставщик перестал с нами работать с отсрочкой платежа и перешёл на работу по предоплате.

После создания списка рисков, каждый риск необходимо оценить. Оценка рисков, это очень важный этап в управлении рисками. Способов оценки рисков много, но самый простой – мозговой штурм. Например, собираем команду руководителей, просматриваем список и оцениваем риск по двум критериям вероятность и последствия рисков. Перед оценкой надо договориться о шкалах вероятности и последствий. Например, вероятность, что событие произойдёт мы представим в виде шкалы от 1 до 3:

- 1 – до 35% – низкая вероятность;
- 2 – от 36 до 65% – средняя вероятность;
- 3 – от 66 до 100 % – высокая вероятность.

Шкалу последствий мы примем следующую:

- 1 – уменьшение выручки на 5% – убыток незначительный;
- 2 – уменьшение выручки на 15% – убыток заметный;
- 3 – уменьшение выручки на 25% и более – убыток катастрофический.

Рис. 1. Дорожная карта

Задача 1: Развивайте культуру управления рисками	Оцените, насколько стратегия компании находится "под риском"	
	Задайте тон сверху	
	Закрепите роли и обязанности по управлению рисками	
	Не усложняйте	
Задача 2: Сделайте управление рисками частью повседневной работы	Помогите сотрудникам учитывать риски в своей работе	
	Риск-ориентированное стратегическое планирование, бюджетирование и оценка эффективности	
	Создайте сеть "риск-чемпионов" по всей компании	
	Проводите обучение по управлению рисками	
	Принимайте непосредственное участие в оценке рисков проектов или стратегических инициатив	
	Способствуйте открытому обсуждению рисков	
Задача 3: Станьте собственником, которому доверяют	Не забывайте регулярно тестировать допущения, сделанные менеджментом	
	Информируйте руководство о надвигающихся угрозах	
	Проводите анализ рисков по запросу руководства	
	Создайте сеть контактов менеджеров по управлению рисками из компаний вашей и смежных отраслей	
	Постоянно улучшайте собственные навыки управления рисками	

- 3 – уменьшение выручки на 25% и более – убыток катастрофический.

Умножаем баллы вероятности на баллы последствий и принимаем, что риск от 1 до 3 незначительный, риск в 3-4 балла – допустимый, а риск в 5-9 баллов – критический. В нашем случае, падение метеорита на наше предприятие, хоть имеет серьёзные последствия – 2 балла, но вероятность этого события очень мала – 1 балл. Поэтому этот риск в 2 балла, можно не учитывать при анализе рисков. А вот увеличение ставки по кредиту – 4 балла, требует к себе пристального внимания, так как вероятность наступления этого события велика и последствия достаточно серьёзные. Увольнение любого сотрудника – это так же риск, но при анализе этого риска существует много других факторов. Надо учитывать, обладает ли увольняемый сотрудник уникальной квалификацией, легко ли будет найти ему замену или нет. Этот риск надо разделить на 2: увольнение ключевого сотрудника с высоким риском и увольнение рядового сотрудника с допустимым риском.

Для каждого существенного риска необходимо определить стратегию реагирования на него. Например, при увольнении водителя, осуществляющего доставку то-

вара, можно предусмотреть два сценария:

- Поиск нового водителя.
- Договор с транспортной компанией на доставку этого товара.

На этом работа с рисками не заканчивается, а начинается регулярный мониторинг изменений контекста и требований заинтересованных сторон, пересмотр списка рисков, постоянная их оценка и разработка стратегии по реагированию.

Это только первый шаг к построению системы управления рисками. Выполните оценку рисков стратегических задач фирмы, и ваша компания обязательно достигнет поставленных целей.



Татьяна Голец, заместитель директора по качеству





Особенности продвижения услуг

Маркетинг

Чем продвижение услуг отличается от продвижения товаров? Тем, что это сложнее, энергозатратнее и съедает кучу времени. Судите сами: продавать то, чего пока ещё нет, и так трудно, а уж продвигать это на рынке и вовсе требует высокого мастерства.

Почему это сложно?

Сложность заключается в том, что не существует единого подхода или инструкции, которая бы разложила всё по полочкам. «Кабы схемку аль чертёж – мы б затеяли вертёж», – помните? Так вот, здесь этого не может быть. Услуги в сфере мобильной связи никак не коррелируют с услугами в сфере салонов красоты. А те, в свою очередь, не связаны с гостиничным бизнесом, частной медициной, общепитом и прачечными.

Конечно, существуют близкие отрасли. Вы можете применить особенности соседнего магазина одежды к своему магазину, а салона красоты – к SPA-салону. Но вот советы по продвижению нового тарифного плана мобильной связи к тату-студии точно не подойдут.

Классические особенности продвижения услуг: нематериальность, неотделимость от объекта и невозможность оценить качество до покупки – не делают процесс проще. Об этом говорил ещё Филип Котлер.

Свойства услуг по Котлеру

Услугу от материального блага отличают:

Нематериальность (неосвязаемость). Вы можете взвесить или потрогать товар, узнать его химический состав. С услугой такого не бывает. До того, как её предоставят, клиент не может быть уверен в результате, вне зависимости от того, услугу какой сложности он хочет получить: химистку одежды или путешествие на орбиту. Английский журнал «Экономист» очень ясно и образно это сформулировал: «Услуга – это то, что может быть продано или куплено, но не может упасть на ногу».

Неотделимость услуги от объекта. Потребитель принимает участие в процессе оказания услуги: в частной клинике, салоне красоты, турфирме. Или же озвучивает свои пожелания во время заказа. В любом случае, он присутствует.

Непостоянство качества или качественная неопределённость. Вы можете быть профессионалом своего дела, иметь современное оборудование и отточённую до совершенства технологию, но вот у вас случается приступ меланхолии – и всё идёт из рук вон. Или вы сегодня не понимаете клиентов и не можете найти с ними общий язык.

Недолговечность услуги. Связано с первым свойством – неосвязаемостью. Услу-

гу нельзя оставить про запас, хранить на полке или копить.

Отсутствие передачи прав собственности при оказании услуги. Когда вы покупаете, например, джинсы, вы можете спекулировать с ценой, сколько душе угодно. Когда вы покупаете услугу, она не становится вашей собственностью, и право на её оказание остаётся за производителем.

Вы скажите, что вы хотите?

Вы уже продаёте услуги, но что-то идёт не так, и вы задумываетесь, с чего начать продвижение. Двигайтесь в сторону своей целевой аудитории. Спросите себя, кто эти люди и что им нужно. Если вы пользуетесь CRM, поработайте с накопленной статистикой.

Когда с сегментацией будет покончено, можно провести небольшое исследование. Или большое. Все зависит от вашего желания и вашего бизнеса. Предложите клиентам опросник, в котором они смогут рассказать о своей удовлетворённости вашими услугами. Опросник должен быть



ёмким и не отнимать много времени. Например, анкета с доброжелательным приветствием, блоками услуги-персонал-рекомендации и благодарностью. А дальше начинается ваша работа над ошибками. Проанализируйте результаты и улучшайте те сферы, которые больше всего раскритиковали опрашиваемые. Допустим, вы держите молодёжную кофейню и ваши клиенты недовольны тем, что у вас не предлагаются десерты или никогда нет арбузного сиропа. Значит, надо всё это закупать и предлагать прямо сегодня.

Прежде чем двигаться дальше, проверьте следующие моменты:

Ваш имидж. То есть, вашей компании. Он должен быть безупречен. В крайнем случае, почти идеален.

Бизнес-процессы. Продуманы до мелочей и работают, как часы? Пусть так и будет.

Сервисные программы. Разработаны и функционируют.

И только когда всё это именно в таком состоянии, беритесь за дело.

Репутация – всё

Потому что именно она действует на клиента, как сметана на кога. Он пойдёт к вам, если вашу компанию порекомендовал друг, недалеко от дома, или если она находится в десятке лучших среди себе подобных.

Значение имеют все источники информации. И работать, соответственно, надо со всеми: учитывать, просчитывать и брать в оборот. Помните: чем больше и лучше о вас говорят, тем меньше средств нужно на прямую рекламу.

Когда вы привлекли внимание и заинтересовали публику, переходите к следующему шагу. Условно его можно назвать «комплименты от шефа». Дарите клиентам подарки за первое посещение, бонусы в виде пробных услуг или бесплатные консультации специалистов. Чем больше людей останется довольным, тем больше вернётся обратно. Чем больше вернётся обратно, тем выше шанс заполучить постоянных клиентов.

Его величество сервис

Что проще: удержать своего клиента или привлечь нового? Очевидно, что постоянные клиенты не менее ценны, чем новые. Они будут приходить к вам снова и снова, если вы создадите располагающую атмосферу, вышkolите персонал, поздравите с днём рождения, сварите кофе, добавьте в него арбузный сироп и предложите плед. То есть используете всю критику в свой адрес в правильное русло.

Всё это порадует клиента, и он не только вернётся, но и приведёт с собой друга, а тот – своего друга, и так далее.

Чтобы ваша компания была успешной, а спрос на её услуги креп и рос, помните о своей целевой аудитории, держите руку на пульсе и обязательно вникайте во все тонкости и нюансы лично. Не забывайте работать с отзывами на различных сервисах, отвечайте на все претензии и благодарите своих верных фанатов.

Фирма КАМИН ценит своих клиентов, как постоянных, так и новых. Мы хотим, чтобы наши услуги были для вас максимально полезны и делали вашу работу лёгкой, безопасной и комфортной. Поэтому мы всегда рады вашим отзывам, жалобам и предложениям. Оставьте свои [пожелания](http://www.kamin.ru) на нашем сайте [kamin.ru](http://www.kamin.ru), а мы сделаем всё, чтобы стать лучше.



Как не нужно просить повышения зарплаты

Эксперт по трудоустройству [Роб Хеллманн](#) рассказал изданию Forbes о 10 основных ошибках, которые делают работники, решившиеся попросить прибавку к жалованию.

1. Требовать прибавку во время сокращения бюджета компании

Если по всей компании люди ту же затягивают пояса, то будет как минимум глупо идти к начальству с просьбой о повышении зарплаты.

Однако Хеллманн считает, что вопрос о прибавке всё же можно поднять при наличии доказательства того, что вам недоплачивают в сравнении с другими сотрудниками компании и в отрасли в целом. Тренер советует сказать что-то вроде: «Я в курсе бюджетных сокращений, но я также в курсе, что я недополучаю денег по сравнению с другими. Не знаю, что вы скажете об этом сейчас, возможно нам стоит вернуться к разговору через шесть месяцев». Хеллманн заверяет, что он встречал случаи, когда компания сокращала отдельные позиции ради удержания ценных сотрудников.

2. Просить повышения, не подкрепляя просьбу результатами

«Вы пытаетесь показать своему боссу, что ваша стоимость на бирже труда выше, чем то, что он платит вам. Но вы не можете претендовать на прибавку, если допустили серьёзный промах», – говорит Хеллманн. Удачный момент для разговора о повышении – момент, в котором производительность максимальна.



3. Начинать разговор о прибавке, когда у начальника много дел

Когда босс и так загружен до предела, просьба о поднятии заработной платы, скорее всего, станет для него дополнительной головной болью, а не задачей, решение которой он с радостью возьмёт на себя. Следует поймать момент, когда начальник не так занят и в хорошем настроении. Подобные вещи могут показаться незначительными, но если их недооценивать, результат может быть плачевным.

4. Жаловаться

Начальству не интересно, что прошло много времени с момента последнего повышения их работника, что у него много обязанностей и т.п. «Когда вы рассчитываете на повышение, факты – ваш главный союзник. Вы должны выглядеть уеди-

тельным. Это не про «Я, я, я». Это о том, что «Такова ситуация. Ничего личного», – говорит Хеллманн.

Ваши аргументы должны основываться на том, каких результатов вы достигли в работе, и какая заработная плата им отвечает.

5. Использовать личную жизнь как аргумент для повышения

Прибавление в семействе, ипотека на жильё, нехватка средств для путешествия – всё это не является достойными причинами для прибавки к жалованию. Идея мира, в котором повышения случаются в зависимости от образа жизни или бюджета, смешна, и именно так к ней отнесётся начальство.

6. Вести себя так, будто повышение вас в кармане

Мало какому служащему светит повышение лишь за то, что он весь год выполнял свои прямые обязанности. Это минимум, не заслуживающий повышения.

Необходимо проанализировать достижения за последние несколько месяцев или за прошедший год так, чтобы ваши доводы основывались на превышении ожиданий или взятии большей нагрузки, чем у среднего работника.

7. Вести себя вызывающе

Если речь идёт о повышении, некоторые обижаются и молчат, что не получают того, чего заслуживают, а потом, скрестив руки, говорят: «Что вы можете сделать по этому поводу?». Лучше привести показатели вашей производительности, показать среднерыночный уровень зарплат, сопоставимый приложенным усилиям, и только после этого задавать вопрос: «Что вы можете с этим сделать?».

Во время переговоров важно упомянуть о том, как сильно нравится работать в компании, какие возможности роста она предоставляет и т.д. Можно упомянуть, что на желаемой должности не хватает специалиста высокого уровня, который будет привлекать в компанию новых клиентов.

8. Начинать разговор о прибавке с конкретной суммы

Эксперты по переговорам не рекомендуют сразу озвучивать желаемую сумму. Во многом из-за того, что подобным образом задаётся потолок возможного повышения, и работник почти добровольно соглашается на меньшие суммы.

Если во время разговора менеджер всё же спросит о желаемой заработной плате, стоит озвучить цифру, превосходящую собственные ожидания. Главное, чтобы служащего не сочли сумасшедшим.

9. Угрожать сменить место работы, если действительно на это не готовы

Сторонние предложения от других работодателей являются серьёзным козырем



в переговорах о повышении. Некоторые руководители приравнивают подобные аргументы к пистолету у виска. Такому начальнику может не понравиться, что сотрудник беседовался у него за спиной, тем самым усомнившись в его лояльности, и примет решение об увольнении. С другой стороны, если у служащего хорошие отношения с боссом, предложения от конкурентов отлично продемонстрируют стоимость сотрудника на бирже труда.

«Вы должны быть уверены, что вы в хорошей позиции на вашей работе, прежде чем сделать это, – предупреждает Хеллманн, – они могут не поверить вашему блефу».

10. Обижаться на отказ

Не стоит обижаться, не получив желаемого. В конце концов, это нанесёт больше ущерба самому работнику. «50% успеха в вашей карьере зависит от того, насколько хорошо вы работаете, остальные 50% – от отношений, – говорит Хеллманн. – В ваших интересах всегда сохранять хорошие отношения, даже если с вами несправедливо обошлись. Если с вами так поступили, сделайте выводы, но не сжигайте мосты».

Стоит узнать, что нужно сделать для продвижения по службе. Нужно узнать конкретные, достижимые цели, а после предложить вернуться к разговору через шесть месяцев. К тому времени необходимо продемонстрировать выполнение или перевыполнение поставленных задач, таким образом получив в руки серьёзный аргумент для повышения в должности и зарплате.

Суть в том, что на протяжении всех переговоров нужно сохранять позитивную обстановку. Просьба о повышении в должности или поднятии заработной платы должна быть более профессиональной версией этого: «Я люблю эту компанию! Посмотрите, как удивительно я работаю! Я могу доказать это цифрами! Рынок считает, что я стою больше! Это будет хорошо для компании платить мне больше! Спасибо за моё повышение! Теперь я буду работать ещё лучше! Мы все останемся в выигрыше!»

Если же попытка получить повышение обернулась неудачей, приходите к нам в КАМИН.