

НОВОСТИ ОТ КАМИНА



№ 171
(август 2015)

12+

Для бухгалтеров и руководителей

Скоро в школу?

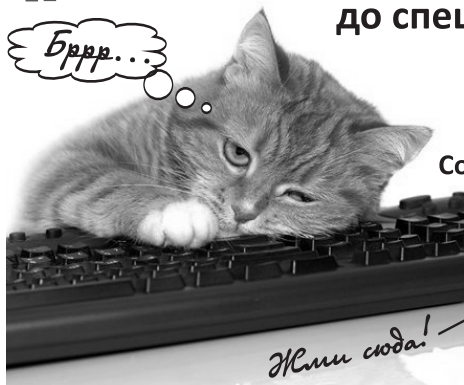
Подарок для бухгалтеров школ новая программа — «1С-КАМИН:Зарплата для школ. Версия 5.5»
Отдохните и наберитесь сил в последний месяц лета перед учебным годом!
КАМИН поработает за Вас



По вопросам звоните (4842) 27-97-22

1С® не работает?

Не можете дозвониться до специалиста?

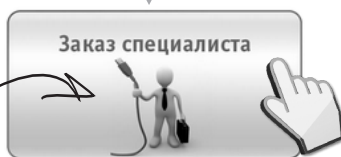


Оставьте заявку на сайте камин.рф

Сопровождение и поддержка

Заказ специалиста

Жми сюда!



Дорогие наши друзья-читатели газеты «Новости от КАМИНА». Все вы помните, что обычно наша газета в августе уходит на каникулы, но в этом году мы решили изменить нашей традиции и всё-таки выпустить августовский номер.

Как мы знаем, для вас наступила спокойная пора, когда все хлопоты, связанные со сдачей отчётности остались позади и можно, наконец, подумать о заслуженном отдыхе. Вот и мы решили посвятить этот выпуск самой приятной теме в работе каждого — это отпуск. Надеемся, что материалы газеты «Новости от КАМИНА» как всегда будут для вас интересными и полезными.

Обратите внимание, что в этом выпуске мы объединили материалы для бухгалтеров и руководителей. Для вашего удобства они имеют специальную маркировку:

Р - руководителям

Б - бухгалтерам

О - общая

Наша редакция всегда благодарна за сотрудничество. Если у вас есть тема, про которую вы хотели бы почитать в нашей газете, напишите об этом нам по адресу market@kamin.kaluga.ru

До встречи в следующем, сентябрьском выпуске.

**Директор в отпуске...
В отпуске директор!**

стр. 2

**Отпуск и плохая погода.
Что делать?**

стр. 4

Мечта отпускника: у синего моря с хорошей книгой

стр. 6

Размышляем на досуге...

стр. 8

Мобильный руководитель

стр. 9

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

Следите за новостями КАМИНА

в сети TWITTER:
www.twitter.com/firmakamin





БЕСПЛАТНЫЕ интернет-сервисы 1С:ИТС

Нужна срочная консультация по 1С?

1С-Бухфон



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

Директор в отпуске... В отпуске директор!

Секретные материалы директора



Эта статья – про отпуск руководителя. Но сначала одно наблюдение, с отпусками напрямую не связанное.

Часто нахожусь в роли участника или организатора бизнес-мероприятий. На каждом наблюдаю одну и ту же картину: если участники – руководители, раз в полчаса кто-нибудь из них отвечает на звонок по телефону. Что интересно, обычно это одни и те же люди. Кто-то активно слушает докладчиков, а кто-то активно решает рабочие вопросы по телефону. Кстати, часто последние «не доживают» до финала мероприятия и, активно извиняясь: «срочный вопрос...», покидают зал. Почему? Не интересна тема, а звонок – повод уйти? Из вежливости? Да, бывает. Но в большинстве случаев им кажется, что «там» значительно важнее, чем «здесь». Кажется. В таких ситуациях меня посещает мысль: а как они в отпуск уходят?

У японцев есть хороший способ проверки качества руководителя. Руководителя подразделения на длительный срок отправляют в командировку. Если за время его отсутствия подразделение работает хорошо, и показатели не снижаются или снижаются незначительно – это хорошо. Если же показатели упали, или, что тоже бывает, выросли, то – «one way ticket», такой руководитель на своё место уже не возвращается.

Делегирование — это процесс передачи части функций руководителя другим управляющим или сотрудникам для достижения конкретных целей. Использо-

ется для улучшения и оптимизации ресурсов руководителя. Заметьте, для улучшения и оптимизации!

Делегирование – инструмент, который поможет руководителю спокойно провести отпуск. Как любым инструментом, им надо уметь пользоваться.

Делегировать можно задачи или ответственность за руководство в целом. Делегирование отдельных задач – часто используемый способ. Вы передаёте выполнение определённых задач или функций сотрудникам, которые самостоятельно определяют, как их выполнить. Но это локальные задачи, а значит, для спокойного отдыха нам такой способ делегирования не поможет и даже навредит. Можно, конечно, «распилить» свою ответственность на частные задачи и раздать их подчинённым, но в ваше отсутствие будут работать лебедь, рак и щука.

Вместе с ответственностью вы передаёте власть и полномочия. Власть – неотъемлемый атрибут руководителя. Он был ею наделён свыше или взял сам, не имеет значения. Властью придётся пользоваться. Форма её проявления зависит от тех, на кого власть направлена, от цели. Власть даёт ответственность. Люди редко готовы брать на себя ответственность. Ясно одно – дело нельзя пускать на самотёк.

Итак, чтобы правильно оставить «на хозяйстве» сотрудника, необходимо решить несколько вопросов.

1. Замещающий руководителя сотруд-

ник должен быть один, и он должен быть готов взять на себя ответственность. Желаящих поработать за вас, я уверена, вы найдёте, особенно за дополнительную плату. Но вот действительно ли они способны нести бремя власти – вопрос. Насколько вы доверяете этому сотруднику? Здесь помогут переговоры. Обсудите с сотрудником, как он это понимает, насколько готов к этому.

2. С другой стороны, если вы скажете сотруднику: «а готов ли ты взять на себя ответственность за мой бизнес?!» – он испугается. И правильно сделает. Убедите, используйте свою харизму, помогите ему поверить в себя. Если же не испугается, то не исключено, что он давно представляет, как «переедет» ваш бизнес в его надёжные руки. Что тоже нехорошо. Поэтому обозначьте сотруднику границы его полномочий. Как, с кем, в каком объёме, какие вопросы он может решать.

3. Первые два пункта требовали от вас лидерских качеств. Спустимся на землю. Как будем оценивать? Что будем проверять? Какой итог ждём? Нужна система отчётности. Какие показатели финансовые и качественные ожидаются? В какой форме и в какие сроки должна быть предоставлена отчётность? Период предоставления отчётности зависит от того, как долго вы планируете отсутствовать.

Итак, доверие, убеждение и отчётность. Про последнее ещё несколько слов. При наличии достаточной автоматизации бизнес-процессов формирование отчётности не занимает много времени. В программах «1С:Предприятие» всегда можно настроить отчёт в нужной для вас форме.

Есть ещё вариант – ничего не делегировать. Держать «руку на пульсе», решать текущие вопросы и даже подписывать документы можно удалённо, при этом забывив себя от телефонных звонков. Для этого можно использовать облачные технологии или технологии удалённого доступа. И, конечно, учётные программы, которые эти технологии поддерживают.

Хорошего отдыха!



Евгения Елисеева,
заместитель
директора фирмы
КАМИН

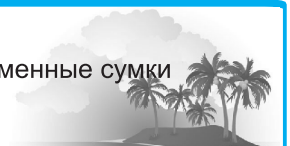
1С:ИТС **Лето подарков!**

ПОСЛЕДНИЙ МЕСЯЦ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ПОДАРКИ:

путёвка на двоих на любое море, походные мангалы, фирменные сумки

УЗНАЙТЕ ПОДРОБНОСТИ:

на сайте камин.рф и по телефону (4842) 27-97-22





БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Отправлять отчёты из 1С?
1С-Отчётность



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

Б Линия консультаций

ТЕМА: «1С-КАМИН:Зарплата. Версия 5.0»

Вопрос: Как в программе отразить отзыв из отпуска?

В разделе «Кадры» на панели навигации по ссылке «Приказ на отзыв из отпуска» создаём одноименный документ.
В шапке документа выбираем сотрудника и корректируемый документ, при этом автоматически заполнятся даты начала и окончания отпуска.
Для заполнения данных по периоду, исключаемому из отпуска, на закладке «Исключить период отпуска» вводим период, исключаемый из отпуска, и нажимаем кнопку «Обновить».
По кнопке «Печать» можно распечатать «Приказ на отзыв из отпуска» и «Уведомление работника на отзыв из отпуска».



Вопрос: Во время очередного отпуска сотрудник заболел и предоставил в бухгалтерию больничный лист. Как правильно продлить время очередного отпуска на период больничного листа?

При вводе больничного листа на сотрудника, который находится в отпуске (раздел «Расчёт зарплаты» - «Расчёт пособий по временной нетрудоспособности») выдаётся сообщение о пересечении периодов очередного отпуска и больничного листа. После расчёта на закладке «Корректировка отпуска» отразится документ «Начисление по среднему», которым был оформлен отпуск. Корректировку в данном документе можно выполнить, установив соответствующий флажок, или по кнопке «Сформировать корректировку» создать документ «Корректировка», который позволяет скорректировать ранее введённый отпуск.

«Работаем на 5!»

С 1 августа по 31 октября

Вы можете приобрести новые программные продукты
«1С-КАМИН:Зарплата для бюджетных учреждений. Версия 5.5» и
«1С-КАМИН:Зарплата для школ. Версия 5.5» с приятными бонусами на выбор!

Что нужно сделать?

1. Выберите приятный бонус:

Бесплатный семинар на тему:
«Переход с программы «КАМИН:
Расчёт зарплаты для бюджетных
учреждений. Версия 3.5»
на «1С-КАМИН:Зарплата
для бюджетных учреждений. Версия 5.5»

или

70% скидка на
одну из программ на выбор:
«1С-КАМИН:Учет ГСМ и запчастей.
Версия 2.0».
«КАМИН:Кадровый учёт. Версия 3.0»

2. Обратитесь
в отдел продаж
фирмы КАМИН

Вы используете более раннюю версию программы КАМИН?

Получите скидку до 50% на покупку «1С-КАМИН:Зарплата для бюджетных учреждений. Версия 5.5» или «1С-КАМИН:Зарплата для школ. Версия 5.5»!

Вам интересна акция, но нет возможности поучаствовать в ней до 31 октября 2015 года?

Мы готовы предложить Вам специальные условия до 31 марта 2016 года.

Подробности по телефону (4842) 27-97-22

или по электронной почте sales@kamin.kaluga.ru (Отдел продаж фирмы КАМИН)



**БЕСПЛАТНЫЕ**
интернет-сервисы 1С:ИТСПодключится к базе через Интернет?
1С-ЛинкДля подключения обращайтесь
в Центр обслуживания (4842) 27-97-22**Учебный центр****Отпуск и плохая погода. Что делать?**

Вы ушли в очередной отпуск, но уже с первого дня погода сильно испортилась, и зарядили дожди. Что может быть печальнее такой ситуации? Но не зря же говорят, что оптимист в любой ситуации видит возможности. Почему бы и нам не посмотреть на это, как на возможность вместо пустого прожигания жизни повысить свой личный профессиональный уровень и получить дополнительное образование. Многие возразят, что в дождливую погоду вообще не хочется выходить из дома, а хочется, завернувшись в теплый пушистый плед, забраться с чашечкой горячего чая с ногами на диван. Благодаря современным технологиям можно всё это совместить.

Сегодня всё чаще говорят о преимуществах дистанционного образования. В чём же они состоят?

Во-первых, массовость. Количество людей, обучающихся на одних и тех же программах в одном и том же университете, определяется только характеристиками коммуникационного оборудования. Кстати, именно массовость и общедоступность послужили мотивацией для возникновения дистанционного образования.

Второе достоинство дистанционного образования — быстрота. Крупные компании, имеющие штаб-квартиры в Соединённых Штатах и филиалы во всём мире, послужили толчком для развития дистанционного образования ещё в семидесятых годах. Вместе со стремитель-

ным развитием техники, полученные знания стали быстро устаревать. Компании начали вкладывать деньги в разработки дистанционных курсов от лучших университетов мира, потому что это в конечном счёте сильно сэкономило время на обучение и не отрывало профессионалов от работы.

Третье достоинство дистанционного образования — это относительная дешевизна получения знаний. В среднем, получение диплома западного университета обойдётся вам примерно в десять раз дешевле. Правда, ещё достаточно мало учебных заведений предлагает дистанционное обучение в чистом виде и по всем специальностям. Но к этому всё идет.

В целом, помимо перечисленных, преимущества дистанционных форм обучения следующие:

- Возможность заниматься в удобное для себя время в удобном месте и темпе, благодаря нерегламентированному отрезку времени для освоения дисциплины.
- Возможность учиться без отрыва от основной профессиональной деятельности не на словах, а фактически.
- Возможность обращаться ко многим источникам учебной информации (электронным библиотекам, банкам данных, базам знаний и т.д.).
- Общение через сеть Интернет и посредством электронной почты друг с другом и с преподавателями снимает все

территориальные ограничения. Можно, находясь в российской глубинке учиться у профессионалов высокого уровня со всего мира.

- Концентрированное представление учебной информации и мультидоступ к ней повышает эффективность усвоения материала.
- Использование в образовательном процессе новейших достижений информационных и телекоммуникационных технологий, не только способствует работе с материалом, но и обучает работе с ними.
- Дистанционное обучение не просто декларирует равные возможности получения образования для всех, независимо от места проживания, состояния здоровья, элитарности и материальной обеспеченности обучаемого, но по-настоящему предоставляет их
- Дистанционное обучение расширяет и обновляет роль преподавателя, который должен координировать познавательный процесс, постоянно совершенствовать преподаваемые им курсы, повышать творческую активность и квалификацию в соответствии с нововведениями и инновациями. Всё это в конечном итоге положительно сказывается на качестве и актуальности обучения.
- Позитивное влияние оказывает дистанционное образование и на студента, повышая его творческий и интеллектуальный потенциал за счёт самоорганизации, стремления к знаниям, умения взаимодействовать с компьютерной техникой и самостоятельно принимать ответственные решения.
- Качество дистанционного образования не уступает в идеале качеству очной формы получения образования, а улучшается за счёт привлечения выдающегося кадрового профессорско-преподавательского состава и использования в учебном процессе наилучших учебно-методических изданий и контролирующих тестов по дисциплинам.



Ну а если Вы хотите обучаться в реальном классе и общаться с преподавателем напрямую, ждём Вас в нашем Учебном центре на курсах с **17 по 24 августа** - «Освоение программы «1С:Бухгалтерия предприятия 8»

(4842) 570-170пер. Теренинский, 6, 3 этаж
uc@kamin.kaluga.ru
kamin.pф**Для успешной работы профессионалов**

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

**75-95-30**

ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

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

Подписка на журнал**Актуальная**
Бухгалтерия
Надежный журнал для профессионалов



БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Автосоздание резервных копий?
1С-Облачный архив

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

Нельзя же просто так взять и поехать! Или можно?..

Туристический дайджест



Визы. Полезная информация для путешественников

Куда можно собраться и поехать спонтанно? Сначала на ум приходит дачный участок со всеми сопутствующими радостями, ближайшая речушка, или, быть может, альтернатива в виде палатки на берегу Чёрного моря. На самом деле, приобрести путёвку в другую страну за несколько дней до вылета – совершенно не проблема. Есть, правда, один нюанс. В Испанию, Италию и ряд других стран без заранее оформленной визы вас не пустят. Но есть и другие варианты. Рассмотрим некоторые из них.

Вьетнам. Для въезда во Вьетнам формально виза нужна, но получить её можно прямо на границе, совершенно бесплатно. Можно сказать, что Вьетнам день ото дня становится всё популярнее. Судя по всему, в ближайшее время по спросу догонит и обгонит Таиланд.

Доминикана. На 3 недели в эту страну россияне пускают абсолютно бесплатно, нужно лишь предъявить миграционным властям достаточное количество средств для безбедного существования на острове. За столь продолжительное время можно успеть насладиться всеми банальными прелестями типичной карибской страны: пляжами, солнцем, тропической растительностью на вулканических склонах и экзотическими животными, яркими ночными шоу. Бонус для путешественников – гейзеры и термальные источники с уникальным составом воды.

Египет. За 25 долларов (только в Хургаде, в Шарм эль Шейхе виза не платится) в паспорт туриста прямо на границе вклеят огромную марку-визу, позволяющую находиться на территории Египта 30 дней. Объяснять, что можно делать в этой стране столько времени, нашим гражданам вряд ли стоит: море, солнце, серфинг, дайвинг – типичный курортный коктейль,

разбавленный экскурсиями к пирамидам и сувенирным шопингом.

Израиль. Безвизовый режим между нашими двумя странами, введённый в действие с 2008 года, остаётся в силе и на 2015 год. Но с одной оговоркой. Безвизовые условия распространяются на россиян, въезжающих на территорию Израиля с целью отдыха, лечения, родственных контактов или деловых поездок. Два основных центра притяжения в Израиле – священный город основных мировых религий Иерусалим и целебное Мёртвое море.

Тунис. Отправляясь на отдых в Тунис, посетите древний Карфаген, чтобы окунуться в мир спокойствия и размеренности. Курортный город Сиди-бу-Саид – настоящий тунисский «Монмартр». Обязательная программа для туристов – оздоровительный курс талассотерапии. Это чудо вам предложат в любом SPA-отеле. Знаменитая тунисская кухня не оставит равнодушным ни одного дегустатора. Попробуйте рагу из говядины либо паровую рыбу с каперсами и томатами.

Мальдивы. Неповторимой красоты острова Индийского океана встретят вас в любое время года своими знаменитыми белыми пляжами, входящими в знаменитую пятерку разноцветных пляжей мира. Перелёт из Москвы займет около 8-9 часов, и вы окажетесь на самом романтическом морском курорте. К вашим услугам романтический ужин с местной экзотической кухней на одном из необитаемых островов Мальдивов, морские круизы на яхтах, полёты на парапланах либо подводное путешествие с аквалангом. Именно здесь вам обеспечен замечательный отдых на море без визы.

Таиланд. Путешествие в Таиланд – наилучший выбор для тех, кто любит первозданную природу в сочетании с отличным

современным сервисом. В путеводителях период с мая по октябрь обозначен как «сезон дождей», но это вовсе не означает, что дождь идёт круглые сутки. Слегка повышается влажность, идут кратковременные дожди ночью или рано утром, но это никак не мешает отдыху, купанию и солнечным ваннам. В Таиланде достопримечательностью можно считать буквально каждый уголок из-за обилия старинных храмов и построек. Обязательно совершите экскурсию в Чианг Май – главный город Северной столицы Таиланда.

Куба. Пить ром, курить гавайские сигары и общаться с местными мулатками на Острове Свободы без визы можно целых 30 дней.

Однако все деньги на перечисленные удовольствия тратить не стоит: при отъезде в аэропорту нужно будет заплатить сбор 25 песо (около 20 долларов).

Маврикий. На острове можно прожить 15 дней, получив визу по прибытии. Отдых на Маврикий предполагает проживание в

роскошном отеле, стоящем недалеко от обрамлённого кокосовыми пальмами пляжа, но желающим отдохнуть подешевле, удастся найти более демократичное размещение в городах. Из активного отдыха приезжим предлагают дайвинг, виндсерфинг, рыбалку в открытом море.

Марокко. При въезде, независимо от срока пребывания, необходимо предъявить загранпаспорт, обратный билет и деньги. А

посмотреть в этой стране есть на что: пляжи Атлантики, кедровые леса, великая пустыня и древняя культура берберских племён откроются любому, кто способен преодолеть жару. Для стремящихся отдохнуть в прохладе подойдут северные пляжи, расположенные недалеко от Гибралтарского пролива.

Мы рассказали вам о самых популярных странах, куда вы можете поехать, не тратя время на оформление визы. Есть ещё достаточно большое количество стран, где визу можно оформить прямо на границе – целых 104.



Турлыкова Алина,
менеджер
по туризму

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



БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Работать с 1С в любом месте?
1С:Предприятие 8 через Интернет



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

База знаний

Мечта отпускника: у синего моря с хорошей книгой



Пришло время отпусков. А что такое отпуск?

Море, пляж, дача (по вашему вкусу) – и возможность провести время с книгой в руках.

Какую выбрать книгу? Любая подойдет: и детектив, и любовный роман, и фантастика и приключения. Но если вы решили получить от чтения ещё и пользу, то мой совет — книга «Стратегия голубого океана» (Ким Чан, Рене Моборн).

О чём может быть написана книга с таким легким и романтичным названием? Нет, не об экологии, не о биологии; это хорошее пошаговое руководство для тех, кто на отдыхе решил подумать о будущем. Решил или расширить свой бизнес, или создать новый.

С чего же начать? Все ниши уже заняты, все рынки переполнены конкурентными продуктами, все планшеты выглядят одинаково, все турфирмы предлагают одни и те же услуги, во всех ресторанах примерно одинаковое меню.

Соперничество на подобных рынках заключается только в том, как сделать

дешевле и быстрее свой продукт и при этом «уничтожить» конкурента.

В этой маркетинговой «борьбе» задействованы и отделы продаж, и топ-менеджеры больших корпораций, а малый бизнес только тем и занят, что пытается слепо подражать своим крупным «собратьям» по рынку. Такая картина и получила название «алого океана»: пространства, где все грызут друг друга за место под солнцем, пытаясь бесконечно улучшить одинаковый продукт, только завернутый в 10 разных по цвету и форме упаковок.

Но уже в начале 90-х годов прошлого века начинают появляться (а далее их становится всё больше) так называемые «голубые океаны». Это участки, сферы и направления бизнеса (и даже целые новые индустрии), в которых нет конкурентной борьбы по той простой причине, что и самих конкурентов в них... НЕТ.

Книга «Стратегия голубого океана» – это история о том, как возникали виды бизнеса, которых в начале 90-х годов XX века в принципе не существовало, а сегодня они известны миллиардам людей.

Все эти виды деятельности возникли благодаря тому, что компании, ставшие к 2013-му гигантами в своей индустрии, просто открыли потребности, ниши и целые рынки, а зачастую сами их создали и придумали для них правила вместо того, чтобы тратить свои силы в конкурентной борьбе за кусочек «алого» океана. Привести примеры создания «голубых океанов» в IT-индустрии очень легко, она быстро развивается, но книга ценна множеством примеров того, как производители сэндвичей, вина для массового рынка и фирмы проката автомобилей смогли полностью и навсегда изменить индустрию, в которой работали, просто потому, что проявили немного смекалки и не захотели идти проторенными дорожками в своих сферах деятельности.

Есть много книг, посвящённых бизнесу, так почему именно эту книгу надо взять с собой на отдых?

Потому что книга написана так, что даже человеку без экономического образования или значительного опыта в бизнесе будут понятны приведённые примеры и описанная структура формирования коммерческой стратегии и принятия определённых бизнес-решений на каждом из этапов «открытия голубого океана».

Потому что в ней рассматривается опыт компаний, которые совершенно не похожи друг на друга. От виноделия до компьютерной индустрии, от автомобилей до продаж цифровой музыки – все примеры могут пригодиться, если ищете в поиске собственной ниши.



Татьяна Владимировна
Голец, руководитель
группы качества

Уже завтра!

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

**ТУРЫ
ВИЗЫ
БИЛЕТЫ**

по планете Земля

Визы на Марс

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



Учёт оценочных обязательств по оплате отпускных в программе 1С:Бухгалтерия 3.0

Пользователь 1С

В программе 1С:Бухгалтерия 3.0 реализован учёт оценочных обязательств по оплате отпусков. Для расчёта его величины применяется нормативный метод, предусмотренный статьёй 324.1 НК РФ.

Процент, рассчитанный заранее и отражённый в учётной политике организации, умножается на сумму расходов по оплате труда (ФОТ) и страховых взносов текущего месяца.

При этом учитывается предельная сумма отчислений в год, после достижения которой, резерв не формируется. Предполагается, что при использовании нормативного метода, метод расчёта величины оценочных обязательств по оплате отпусков, применяемый в бухгалтерском учёте, совпадает с методом расчёта величины резервов отпусков в налоговом учёте, т.е. сумма ежемесячно признаваемого оценочного обязательства равна сумме ежемесячного отчисления в резерв.

Для автоматического расчёта отпускных выплат и величины оценочных обязательств по оплате отпусков в параметрах учёта (раздел **Главное – Настройки – Параметры учёта**) на закладке **Зарплата и кадры** необходимо установить флажок **Вести учёт больничных, отпусков и исполнительных документов работников** (флажок доступен, если в информационной базе нет организаций с численностью сотрудников свыше 60 человек).

Необходимость формирования резерва отпусков и начисления отпуска за счёт резерва для конкретной организации в программе подключается в форме **Настройки учёта зарплаты** (раздел **Зарплата и кадры – Справочники и настройки – Настройки учёта зарплаты**) на закладке **Резервы отпусков**,

установкой флажка **Формировать резерв отпусков**. Процент для расчёта сумм ежемесячно признаваемых расходов задаётся в поле **Ежемесячный процент отчислений от ФОТ**, а предельная величина, до достижения которой будут начисляться резервы – в поле **Предельная сумма отчислений в год**.

Начисление и отражение в учёте резерва отпусков за месяц производится с помощью документа **Начисление оценочных обязательств по отпускам** при закрытии месяца (раздел **Операции – Закрытие периода – Закрытие месяца**). Его ввод предполагается после начисления зарплаты за месяц.

Учёт резервов отпусков в программе ведётся на субсчетах счёта 96 «Резервы предстоящих расходов»:

- 96.01.1 «Оценочные обязательства по вознаграждениям» – учитывается сумма самого резерва;
- 96.01.2 «Оценочные обязательства по страховым взносам» – учитывается сумма страховых взносов, исчисленных на сумму резерва.

При этом аналитический учёт ведётся в разрезе элементов справочника **Оценочные обязательства и резервы**.

При отражении расходов на оплату отпусков оценочные обязательства в бухгалтерском учёте и резервы в налоговом учёте (признание оценочных обязательств) отражаются по кредиту счетов 96.01.1 «Оценочные обязательства по вознаграждениям» и 96.01.2 «Оценочные обязательства по страховым взносам». Дебетовая часть проводки подбирается по результатам отражения в учёте сумм начислений (ФОТ), составивших базу для расчёта суммы оценочного обязательства. В налоговом учёте для исчисления налога на прибыль оценочные обязательства признаются в тех же размерах, что и в бухгалтерском учёте

(Сумма Дт НУ, Сумма Кт НУ в проводке равна Сумме). Вид резерва, который будет использоваться при формировании проводок по начислению резервов предстоящих отпусков, устанавливается в поле **Резерв отпусков** формы **Настройки учёта зарплаты**.

Фактически начисленные суммы во исполнение принятого обязательства (списание оценочных обязательств) отражаются в дебет субсчетов счёта 96 «Резервы предстоящих расходов».

В случае если численность сотрудников организации свыше 60 человек, в связи с чем автоматизированный расчёт оценочных обязательств по оплате отпусков нормативным методом будет недоступен, для автоматического формирования проводок следует вручную ввести предварительно рассчитанные суммы резерва отпусков в табличную часть документа **Начисление оценочных обязательств по отпускам** при закрытии месяца (раздел **Операции – Закрытие периода – Закрытие месяца**), установив в форме документа флажок **Корректировка обязательств**.

В случае если организация применяет иной метод учёта оценочных обязательств по оплате отпусков, отличный от нормативного метода, реализованного в программе, проводки для отражения в учёте оценочных обязательств по оплате отпусков можно ввести вручную с помощью документа **Операция** (раздел **Операции – Бухгалтерский учёт – Операции, введённые вручную** – кнопка **Создать – Операция**).

ПОКА ВЫ ЖДЁТЕ СВОИХ КЛИЕНТОВ,

ОНИ ИЩУТ ВАШИ ТОВАРЫ И
УСЛУГИ В ИНТЕРНЕТЕ



на ЯНДЕКС.МАРКЕТЕ!

ИЩУТ, НО НЕ НАЙДУТ,

если Вы не добавили их с помощью
специальной обработки

«Выгрузка прайс-листа на Яндекс.Маркет»



Для приобретения и по другим вопросам
звоните: (4842) 27-97-22 и пишите: sales@kamin.kaluga.ru

БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТСПроверить информацию о контрагенте
по базе ФНС? 1С:КонтрагентДля подключения обращайтесь
в Центр обслуживания (4842) 27-97-22

Размышляем на досуге...



...о новых способах привлечения клиентов

Может ли предприниматель уйти в отпуск? Как и на кого оставить бизнес? Каждый бизнесмен отвечает на этот вопрос по-своему, в зависимости от ситуации. Единственное, с чем не поспоришь – отдых необходим каждому. Он даёт возможность «разгрузить» мозг от решения каждодневных задач и, кто знает, какие свежие идеи о развитии бизнеса придут вам в голову? Например, о способах привлечения клиентов, которые можно попробовать сразу же по возвращении из отпуска. В качестве пиццы для размышлений мы подготовили для вас список из 10 проверенных способов привлечь клиентов. Может быть, какие-то из них окажутся для вас новыми?

Интернет-рассылки и холодные письма

Не стоит забывать о периодическом информировании людей о том, какие выгоды их ждут от сотрудничества с вами. Да, массовые рассылки теряют популярность, однако полностью списывать их со счетов ещё рано.

Выделяйте время для рассылки коммерческих предложений и информации о своих услугах по почтовым адресам компаний, которым может показаться интересным то, чем вы занимаетесь. Да, согласятся далеко не все. Но шансы есть.

Купоны, скидки, подарки

Люди хорошо воспринимают информацию о скидках, особенно если она подаётся в чуть завуалированной форме. Кричащие скидки могут вызывать подозрение.

Подарки – элементарный способ, но он работает. Подарите подарок трём клиентам – получите несколько их знакомых в качестве покупателей. Только учтите, что шариковая ручка подарком не считается.

Проведите промо-акцию, чтобы дать людям возможность бесплатно попробовать ваш продукт или услугу. Такой способ, как правило, превращает определённый процент аудитории в клиентов.

Участие в конкурсах, тендерах

То, насколько часто вы можете участвовать в конкурсных отборах за право стать исполнителем заказов, зависит от сферы, в которой вы работаете. Не исключено, что это станет очень хорошим и регулярным подспорьем.

Партнёрские программы

Как насчёт того, чтобы заключить партнёрские соглашения с представителями смежных услуг или теми, кто продаёт товары, сопутствующие вашим?

Например, если вы продаёте спортивную одежду, то почему бы не попытаться привлечь клиентов спортзалов, йога-центров и прочих любителей здорового образа жизни? Это, кстати, поможет вам быть более доступными для клиентов, ведь это шаг навстречу потребителю!

Интернет и блогеры

Попробуйте использовать контекстную рекламу, займитесь поисковой оптимизацией своего сайта.

Размещайте статусы на ваших страничках в соцсетях, подавайте информацию о себе живо и интересно. Единственное «но» – этот способ может быть эффективным только в том случае, если у вас сотни (а лучше – тысячи) подписчиков и друзей. Иначе это глас вопиющего в пустыне.

Если ваши страницы в соцсетях ещё недостаточно раскручены, можно воспользоваться услугами тех, кто эту задачу успешно решил. Пригласите популярных блогеров, продемонстрируйте им преимущества товара либо предложите его потестировать, а затем опубликовать отзывы в своих блогах, на каждый из которых подписаны тысячи людей.

Нетворкинг и личное общение

Зачастую поиск клиентов происходит посредством нетворкинга, или, проще говоря, за счёт личных контактов. Задействуются личные связи, информация распространяется через знакомых и коллег, заказчики находятся в ближайшем окружении. Любой бизнес начинается с активного общения и новых знакомств. Пока вы не выстроили связи и не вошли в рынок, бизнес начинать рано. Бизнес начинается не с того, что вы научились что-то хорошо делать, а с первых клиентов.

Посещение различных развлекательных мероприятий – это тоже способ найти клиентов. А что это будет – игра в «Мафию», «Ночной дозор» или теннис – уже частности. Отличный вариант – бизнес-завтраки, в которых участвуют не две стороны, а хотя бы 10.

Участие в выставках, семинарах и профильных конференциях

На этих мероприятиях участники более чем открыты и охотно идут на контакт.

Любую выставку можно назвать благотворным событием для развития бизнеса и заключения интересных соглашений.

Очень полезно общаться на интернет-форумах, где «обитает» ваша целевая аудитория, причём не с навязчивой рекламой, а в качестве эксперта.

Посредники

Многие компании зарабатывают на посредничестве, находя клиентов для подрядчиков. Да, разница в цене (а она может быть более чем приличной) они оставят себе, но деньги за выполнение заказа достанутся вам.

В качестве посредников могут выступить и ваши постоянные клиенты – особенно, если вы готовы вознаградить их за это.

Переманивание клиентов и освоение новых территорий

Этот пункт – просто дзен бизнеса. Потому что или вы переманиваете клиентов у своих конкурентов, или они переманивают у вас. А скорее всего, и то, и другое.

Переманить клиентов можно и с предыдущего места работы. Это понятно – клиенты работают не с компанией, а с людьми. История бизнеса просто пестрит историями о том, как клиенты косяками уходили за толковым менеджером (парикмахером, врачом и т.д.)

Кстати, почему бы не «отобрать хлеб» у фрилансеров? Поищите подходящие заказы, к примеру, на <http://www.prohq.ru/> или <https://freelance.ru/>.

Ещё вариант – выход в другие регионы. Даже если кажется, что ваша ниша там уже занята, вдруг вы сможете предложить то, что покажется жителям этого региона более интересным, чем местная продукция?

Необычные форматы рекламы

Например, можно разместить информацию на крышке ноутбука. Вы сидите с ноутбуком в людном месте, работаете и параллельно ненавязчиво «светите» рекламу своего бизнеса. Ещё один вариант – разместить рекламу на крыше автомобиля – это особенно уместно, если приходится парковаться в жилых районах с многоэтажками. Словом, ищите свои форматы и площадки! Многие из них могут оказаться совершенно бесплатными.

А вот снять вирусный ролик для рекламы ваших товаров и услуг – задача не из лёгких. Зато если ролик работает – вы сорвёте банк, и люди вашу торговую марку уже не спутают ни с чем.

По возвращении из отпуска и после всех размышлений, вы сможете выбрать один или несколько из перечисленных способов привлечения клиентов и заняться развитием своего бизнеса. ■

ул. Кирова, 67
(4842) 27-97-33
камин.рф
bo@kamin.kaluga.ru

1С:БухОбслуживание



БЕСПЛАТНЫЕ
интернет-сервисы 1С:ИТС

Видеолекции 1С методистов и разработчиков? 1С:Лекторий



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

Мобильный руководитель

Документооборот

Лето — пора отпусков. Но это совершенно не означает, что на лето останавливаются бизнес-процессы в организации. И если руководителю не удалось делегировать свои полномочия (*Как это сделать мы рассказали в статье «Директор в отпуске... В отпуске директор!»*). Примечание редакции) значит ему потребуется постоянный и полный контроль за всем, что происходит в его отсутствие.

Современный бизнес строится на принципах быстрого реагирования и обеспечения управленческих процессов оперативной, актуальной и объективной информацией. Прозрачность финансовых потоков да и всех процессов предприятия в целом для его руководства обеспечивается системой электронного документооборота 1С.

Но как обеспечить постоянный доступ к нужной информации руководителю, находящемуся в отпуске?

Решение данной проблемы стало возможным благодаря мобильному приложению 1С:Документооборот. Этот продукт работает на любом смартфоне и планшете на базе iOS и Android.

Конечно, по сравнению с веб-клиентом функционал мобильного клиента не-

сколько урезан, но он позволяет обеспечить главное — оперативность получения и отправки информации в системе.

С мобильным клиентом системы документооборота на базе 1С вы даже находясь под пальмами на берегу ласкового моря сможете:

- просматривать и вносить правки в корпоративные документы;
- просматривать, выполнять и изменять свои задачи и задачи ваших сотрудников;
- работать с уведомлениями от системы, получать и отправлять сообщения;
- перенаправлять задачи другому пользователю;
- запускать новые бизнес-процессы;
- работать с календарём.

При этом вам совсем не обязательно иметь постоянное и стабильное подключение к интернету. Вы можете синхронизироваться с базой а потом, находясь офлайн (например, в самолете), контролировать протекание бизнес-процессов, согласовывать договоры, создавать и направлять поручения и прочее.

Когда появится доступ к сети — произойдет синхронизация, и прочие пользователи системы получат изменения, обновлённую информацию или

поручения. Такая автономия, предоставляемая мобильным клиентом системы документооборота на базе 1С, позволяет эффективно использовать время руководящих кадров и сотрудников любой современной компании.

Если же вы решили полностью (ну или почти полностью) отрешиться от всех рабочих забот, то для таких случаев есть ещё одна очень удобная функция программы — делегирование прав. Когда сотрудник уходит в отпуск, его обязанности и задачи перепоручают замещающему сотруднику. При этом все задачи, бизнес-процессы, права на объекты делегируются замещающему. Таким образом, руководитель может оставить вместо себя заместителя, а сам контролировать работу через мобильное приложение, находясь под тёплым южным солнцем.

Хотите тоже стать мобильным руководителем? Спросите, как это сделать у руководителя направления 1С:Документооборот фирмы КАМИН Сергея Шадчнева.

ул. Кирова, 67
тел. (4842) 27-97-22
(вн.1201,1202,1203)
ov@kamin.kaluga.ru

Вопросы и решения детского летнего отдыха

IT-школа

Лето, пожалуй, самое ожидаемое время года и для взрослых, и для детей. Это период, когда все родители стараются взять на работе отпуск, чтобы хотя бы две недели провести с семьей. А детей ждут 3 месяца бесконечного отдыха от напряжённой школьной жизни. Но здесь-то и таится самая главная проблема и самый сложный вопрос для всех любящих родителей. Чем ребёнок занимается эти три месяца? Далеко не каждая семья может позволить себе все три месяца провести на курорте. А пребывание ребенка в оздоровительном лагере даже одну смену (а это значительно меньше месяца, в три месяца современные лагеря умудряются «впихнуть» четыре смены) — это серьёзные траты для семейного бюджета. Некоторые решают проблему летнего досуга своего чада проверенным способом: в деревню к бабушке (дедушке). Но все мы прекрасно знаем, что и этот вариант не идеален. Да и не у всех он есть в наше сложное время, когда все бабушки и дедушки стремятся работать до последнего. Вот и получается, что чаще всего почти всё лето наши дети бесконтрольно носятся по улицам и сидят за компьютером (или в других гаджетах). Как следствие — почти полная потеря навыков обучения и сложное восстановление способности учиться в начале учебного года.

Для решения этих вопросов современные заботливые родители ищут для своих отпрысков варианты, в которых совмещаются учёба и организация досуга. К сожалению, в нашем городе таких вариантов немного, но если хорошо поискать, то можно найти. Так, например, учитывая интерес современного поколения к информационным технологиям, появилась летняя IT-школа при учебном центре КАМИН. Школьники младших классов смогли там изучить «внутренний мир» компьютера, получить базовые, но необходимые в школе знания по работе с программами Word и Power Point. Те, кому этого показалось мало, сделали свои первые шаги в области создания анимированных проектов: мультики, игры и прочее. Серьёзные и вдумчивые подростки, уже задумывающиеся, кем им стать после окончания школы, тоже зря не теряли время. Они почти как настоящие системные администраторы собирали компьютер, устанавливали операционную систему, работали с локальной сетью и боролись с вирусами и другими вредоносными программами. Те, кто не особо любит «ковыряться в железе» тоже нашли себе занятие по душе. Они изучали один из самых популярных сейчас языков программирования — Java, и на его основе создавали свои первые настоящие игры: аналоги «PacMan» и «Ну, погоди!». Но за

учёбой не потерялся и отдых. Были и спортивные мероприятия, и всевозможные экскурсии и поездки.

Впереди ещё целый месяц летних каникул. И ребят из IT-школы КАМИН ждёт ещё много увлекательных приключений. В планах на август есть и день здоровья, и поездка в Тулу в музей оружия и офис компании «Ингейт» и конечно новые открытия в области информационных технологий. Каждый родитель хочет, чтобы и его ребенок проводил свободное время так же интересно и с пользой. И у вас есть такой шанс. Для этого есть телефон 570-170 и e-mail uc@kamin.kaluga.ru. Если же вы придерживаетесь старого проверенного принципа, что лучше один раз увидеть, чем 100 раз услышать, то приходите в гости по адресу пер. Теренинский, д. 6, третий этаж.





Полезно. Весело. Бюджетно

Командообразование

Летом во многих компаниях наступает период «затишья», когда активность клиентов снижается в связи с сезоном отпусков. Это самое благодатное время, чтобы задуматься о проведении мероприятий по сплочению коллектива и выработки навыков эффективного взаимодействия. Больше всего для этих целей подходит тренинг командообразования. Если обратиться к википедии, то:

Командообразование, или тимбилдинг (англ. Team building — построение команды) — термин, обычно используемый в контексте бизнеса и применяемый к широкому диапазону действий для создания и повышения эффективности работы команды... В настоящее время тимбилдинг представляет собой одну из перспективных моделей корпоративного менеджмента, обеспечивающих полноценное развитие компании, и является одним из наиболее эффективных инструментов управления персоналом. Командное строительство направлено на создание групп равноправных специалистов различной специализации, сообща несущих ответственность за результаты своей деятельности и на равной основе осуществляющих разделение труда в команде.

Специально для читателей газеты «Новости от КАМИНА» мы решили рассмотреть эту тему и выяснить, сколько стоит и что в себя включает тренинг по командообразованию.

Прежде чем планировать командообразование, мы отвечаем на следующие вопросы:

- Для чего нам этот тренинг?
- Какие цели стоят перед фирмой?
- Какие задачи мы хотим решить с помощью этого мероприятия?
- Кто участники?

Исходя из полученных ответов, выбираем, в какой форме всё это будет проходить.

Рассмотрим две разновидности такого тренинга продолжительностью один день.

1. **Веревочный курс.** Это мероприятие с элементами спортивной игры из нескольких этапов для команды до 40 человек, которое проводится на специально оборудованной площадке. Стоимость такого курса может доходить до 600 000 рублей.

Здесь входят разработка программы, организация и проведение тренинга, включая аренду специально оборудованной площадки, работа инструкторов на каждом этапе, специальная экипировка, обед. За дополнительную плату предлагают трансфер до места проведения и шашлык

2. Тренинг по командообразованию для команды до 15 человек стоит в среднем 190 000 рублей (цена может быть разной в зависимости от тренера). Включает в себя разработку программы, методических материалов, организацию и проведение, кофе-брейки.

Следовательно, чтобы провести мероприятие нам нужно:

1. Разработка уникальной программы или адаптация существующей типовой под специфику нашей организации.
2. Место проведения.
3. Тренер или команда тренеров.
4. Оборудование, материалы, специальное снаряжение.
5. Питание.
6. Транспорт.

Теперь давайте посмотрим, как на каждом этапе можно оптимизировать затраты и какую часть работы по организации мы можем взять на себя.

1. Разработка (адаптация) программы. Если у вас в фирме есть тренер или специалист по обучению, то составление программы можно доверить ему.

2. Место проведения. Летом выбор очень большой, что позволяет нам задействовать очень бюджетные варианты: от лесной поляны до школьного спортивного зала.

3. Тренер (команда тренеров). Успех мероприятия очень сильно зависит от того, кто будет его проводить. Но и здесь возможны варианты. Обучите своего тренера. Если для проведения необходима команда, то можно подобрать команду из своих сотрудников. Привлечение студентов

в команду так же позволит сократить затраты на проведение.

4. Оборудование, материалы, специальное снаряжение. Всё это в наше время можно взять в аренду. Также вы всегда можете использовать природный ландшафт и то, что дает природа. Например, при проведении летнего корпоративного мероприятия, предложите участникам на некоторых этапах воспользоваться природными материалами, чтобы создать образ Лета.

5. Питание. Конечно, этот вопрос лучше доверить профессионалам, но и тут возможны варианты. Проведите опрос, и обязательно у вас найдется человек, который отлично готовит шашлык или даже получил образование повара. Ещё один вариант: включить в программу тренинга конкурс на самое креативное блюдо, на летний салат или фирменную закуску. Мы проводили такой конкурс в команде из 50 человек. Стол, который получился в результате, был не только вкусным, но и очень красивым.

6. Транспорт. Доставку до места проведения мероприятия можно организовать своими силами. Например, корпоративный автобус или личные автомобили участников тренинга.

Прежде чем начинать организовывать мероприятие, проведите опрос потенциальных участников. Возможно, вы откроете много скрытых талантов среди своих сотрудников. Тогда ваш тренинг командообразования станет интересным для всех, потому что каждому достанется своя роль, а вам это поможет оптимизировать затраты.

Успеха в построении команды мечты!



Борисова Анна,
менеджер по персоналу



В первом отборочном туре в конкурсе «Лучший пользователь информационной системы 1С:ИТС-2015» приняли участие более 50 клиентов фирмы КАМИН!

Региональный тур состоится 10 сентября в УЦ КАМИН с 10:00-14:00

Подробнее на сайте камин.рф и по телефону (4842) 27-97-22