

БИБЛИОТЕЧКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Н. Химич, С. Юдин

Книга вторая:
БИЗНЕС —
КАССОВЫЙ
АППАРАТ —
НАЛОГОВАЯ

ПРОДАНО БОЛЕЕ
17
ТЫСЯЧ
КОПИЙ

**Николай Васильевич Химич
Сергей Юдин**
**Бизнес – кассовый аппарат – налоговая.
Советы и рекомендации практиков**
Серия «Библиотечка предпринимателя», книга 2

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8957831*

*Н. Химич, С. Юдин Библиотечка предпринимателя. Книга вторая. Бизнес – кассовый аппарат –
налоговая (советы и рекомендации практиков): ООО «Сервис-ККМ»; Москва; 2014*

Аннотация

В данной книге раскрыты основные нюансы взаимоотношений пользователей кассовых аппаратов с клиентами, а также возможные проблемы, которые возникают при применении контрольно-кассовой техники. Рассмотрены все проблемы, возникающие при взаимодействии: клиент – кассир (продавец) – администратор – применение ККТ – налоговая инспекция.

Впервые показаны конкретные примеры, как не допустить конкретных ошибок и исключить возможные штрафные санкции при контроле применения ККТ налоговыми органами и полицией.

Книга полезна как для начинающих предпринимателей, так и для тех, кто расширяет свой бизнес, а, самое главное, хочет навести полный порядок в работе кассиров-операционистов и продавцов.

Эта книга является сборником простых, но надежных методов по достижению увеличения продаж и повышения эффективности бизнеса.

Содержание

Введение	5
P.S	7
Раздел 1. Чего нельзя не знать предпринимателю	8
Раздел 2. Achtung! Будьте бдительны!	11
Раздел 3. Человеческий фактор и ККТ	13
Раздел 4. А можно ли работать без кассового аппарата?	16
Раздел 5. Нюансы жизненного цикла ККТ	18
Раздел 6. Этап выбора и покупки ККТ	20
Раздел 7. Конструкция и режимы работы ККТ	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Н. Химич, С. Юдин
Бизнес – кассовый аппарат – налоговая.
Советы и рекомендации практиков

© ООО «Сервис-ККМ», 2014

© Н. Химич, 2014

© С. Юдин, 2014

Введение

Как открыть и успешно развить свой бизнес? Эти вопросы волнуют многих начинающих и успешных предпринимателей. Практически это – едва ли не главный вопрос для каждого человека, который становится на путь предпринимательства.

Однако из-за незнания методик открытия и развития бизнеса, особенно вопросов, связанных с применением контрольно-кассовой техники (ККТ) при ведении денежных расчетов, к сожалению, у очень многих эти попытки обречены на провал.

Мы знаем, что за первый год деятельности около 80 % фирм закрывают свой бизнес по разным причинам. И мы за более чем 20-летнюю работу в бизнесе видели достаточно много подобных фирм.

Именно поэтому и была написана эта книга. В ней раскрываются формы и методы обеспечения деятельности кассиров-операционистов и продавцов при контакте с потребителями, а также все вопросы, связанные с подводными камнями применения ККТ.

Детально проанализированы ошибки бизнесменов и предпринимателей при выборе и применении ККТ, обучении кассиров и продавцов, их эффективной работе по обеспечению активных продаж, готовности к любым проверкам налоговых органов и полиции. И в итоге указаны основные шаги для принятия решения и реализации своих идей по дальнейшему развитию бизнеса.

Впервые подробно и детально изложены вопросы эффективных методик комплексной подготовки кассиров и продавцов, проведения их аттестования, соревнования между ними, а также применения услуги «тайный покупатель». К тому же приведен достаточно обширный перечень методических материалов, которые должны быть на каждой фирме для того, чтобы руководитель мог проводить эффективную подготовку кассиров и продавцов, чтобы не допустить любых сбоев в работе с клиентами, повысить показатели продаж, а также не допустить любых «проколов» при проверке применения ККТ любыми проверяющими органами.

Данная книга является сборником простых, но эффективных методов по достижению цели «создания эффективной фирмы».

Авторы создали десятки своих фирм и имеют значительный практический опыт по вопросам создания, развития, усовершенствования различного рода бизнесов, оказав конкретную помощь более чем сотне фирм.

Всегда возникает много проблем. Это понятно каждому. И у многих данные проблемы отбивают охоту для открытия бизнеса.

И тогда человек не видит альтернативы. Но это ошибка! Альтернатива есть и очень простая. Она состоит в том, что вы должны изучить все основы по реализации методов эффективного развития бизнеса, правильной организации процессов планирования, руководства и контроля применения контрольно-кассовой техники и ежедневной деятельности своих подчиненных – кассиров и продавцов.

В итоге вы будете с удивлением наблюдать, как ваши проблемы исчезают, а вместо них появляются желанные и порой казавшиеся недостижимыми результаты.

Конкретные примеры помогут вам решить возникающие проблемы, и вы сможете избежать ненужных стрессовых ситуаций. Удобный формат позволит держать эту мини-книгу всегда под рукой и руководствоваться ее рекомендациями. Предназначена для тех, кто в своем штате имеет кассиров или продавцов. А также для тех, кто хочет улучшить и усовершенствовать свой бизнес.

Внедряйте методики и рекомендации, указанные в книге, четко следуйте указанным алгоритмам.

И успех ждет вас! За дело!

Николай Химич (www.bisnes-uslugi.ru)

Сергей Юдин (www.alfakkm.ru)

P.S

Перед тем, как вы начнете читать данную книгу, мы сообщим вам достаточно интересную и важную новость. Она заключается в том, что в 2014 году издана книга «Пособие начинающему капиталисту». Она написана как для тех, кто начинает бизнес, так и для тех, кто хочет его успешно развивать. Книгу писал авторский коллектив из восьми человек, каждый из которых прошел достаточно непростой путь в бизнесе от рядового исполнителя (менеджера) до Генерального директора или заместителя Генерального директора.

В книге написаны только практические советы и рекомендации, а также обобщен опыт работы многих фирм. Чтобы вам было проще понять, о чем эта книга, мы кратко представим вам сейчас названия частей книги:

Часть 1: «Принимаем решение о входе в бизнес. Что делать?»

Часть 2: «Бизнес-план. Вы готовы составить его самостоятельно?»

Часть 3: «Как правильно и «чисто» зарегистрировать предприятие?»

Часть 4: «Нужны Парижу деньги. C'est la vie. Идеальные решения»

Часть 5: «Кадры решают все. Как набрать квалифицированный персонал?»

Часть 6: «Тайны мадридского двора. Бухгалтерский учет. Что за ним скрывается»

Часть 7: «Применение кассовых аппаратов. Мифы и реалии»

Часть 8: «Маркетинг: что это такое и зачем он вам нужен»

Часть 9: «Как сделать уникальный «продающий» сайт?»

Часть 10: «Как ликвидировать бизнес без особого риска?»

Каждая часть включает в себя от пяти до одиннадцати глав, в которых, соответственно, раскрыты проблемы, указанные в оглавлении. Для тех, кто хочет приобрести эту книгу: обращайтесь на сайты www.alfakkm.ru, www.servis-kkm.ru, пишите на электронную почту kp508@mail.ru, 7288158@mail.ru или звоните по телефонам (499) 155-79-51, (495) 452-43-43, (495) 593-17-07, (903) 755-70-82.

Менеджеры окажут вам содействие в приобретении указанной книги.

Раздел 1. Чего нельзя не знать предпринимателю

Итак, Вы уже приняли решение заниматься бизнесом и у Вас возник вопрос: а кассовый аппарат нужно покупать? Естественно, Вы задумались, поскольку Вам многие говорили, что кассовый аппарат входит в «джентльменский набор» предпринимателя. Да и Вы в повседневной жизни при расчете в супермаркете или магазине всегда получали чек, на котором видели много разных напечатанных цифр и слов.

Также Вы сами наверняка слышали, что законодательство РФ предусматривает единственный способ приема наличных денег (кроме некоторых организаций и отдельных ИП) – через кассу. А раз есть закон, значит, наверняка он принят, чтобы устранить какую-то проблему. А если в бизнесе имеется проблема, значит, в итоге могут возникнуть различного рода непонятки, а в итоге – штрафы. Такова логика жизни и бизнеса тем более.

Ну и, зная специфику нашего государства, понимая наличие неискоренимых элементов коррупции в различных сферах бизнеса и общества, каждый может сделать примерно следующий вывод: а ведь здесь идет учет денег, тех денег, которые идут от покупателя к фирме. А где деньги, там обязательно возникает желание: ну, во-первых, немного припрятать от государства. Такая мысль всегда существует у некоторых бизнесменов, которые действуют по принципу: **«чем просить и унижаться, лучше стырить и молчать»**.

Ну а, во-вторых, налоговики это понимают. И, как говорит один наш знакомый из ИФНС, «можно смело идти к любой кассе и всегда можно найти какой-нибудь прокол». Ну а если есть прокол, то дальше возможны различные варианты. Ну, вы понимаете, о чем мы говорим. И в итоге возникает обычное противостояние: налоговый – бизнесмен. При этом за налоговиком – закон и «полосатый жезл», которым он может ваш бизнес притормозить, остановить или заставить раскошелиться. **Бессонные ночи, переживания, стрессы, повышенное давление и инфаркты гарантированы!**

Поэтому мы Вам в простой и доступной форме объясним **особенности непростой темы «Бизнес – продавец – касса – налоговая – штрафы»**. Только поняв суть взаимоотношений этих субъектов, Вы сможете определиться, как Вам быть дальше в Вашем бизнесе. А также что нужно знать, что изучить, как и чему учить сотрудников и что при этом обязательно нужно внедрить в свой бизнес.

Самое главное, Вы должны изначально понимать, что кассовый аппарат – некое устройство, практически это – калькулятор, через который проходят деньги и с помощью которого государство в виде налоговиков будет считать налоги.

Естественно, именно поэтому все вопросы, связанные с изготовлением, приобретением и эксплуатацией кассовых аппаратов, **ставятся во главе государственных интересов**. И если что-то Вы сделаете не так, как положено, то Вас ждут неприятности, от маленьких до чрезвычайно больших. Если нарушишь закон, то тебя постигнет суровая кара в соответствии со сложностью текущего «революционного момента».

Мы постарались в данной небольшой книге **разъяснить Вам многие «подводные камни»**, связанные с применением кассовых аппаратов, чтобы Вы в дальнейшем не платили тысячи, а в некоторых случаях – сотни тысяч рублей штрафов, не вздрагивали при словах «налоговая», «контрольная закупка», «полиция» и в итоге не просыпались ночью от всяких видений и мыслей, связанных с этим вопросом.

Итак, если выбранная Вами сфера коммерческой деятельности связана с приёмом наличных средств от физических или юридических лиц, Вам придётся приобрести кассовый аппарат и выполнять все процедуры связанные с его применением.

Вы должны запомнить на всю свою сознательную жизнь, что все вопросы регулирования – приобретения и применения кассовых аппаратов – рассмотрены в законе **№ 54-ФЗ от**

22.05.2003 г. «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт». Необходимо также знать все дополнения и изменения, связанные с этим законом и, конечно, его четкое исполнение позволит вам исключить большее количество проблем и ненужных волнений.

Также вы должны понимать, что это – не техническая проблема: чек пробил – не пробил. Это за собой влечет комплекс сложных взаимоотношений: ККТ – кассир-операционист (продавец); кассир-операционист (продавец – покупатель; кассир-операционист – менеджер (администратор); кассир-операционист (продавец) – налоговая инспекция и т. д. А в каждом таком тандеме в жизни возникает свой сценарий, свои проблемы, свои решения. И они не всегда позитивные или правильные, как с точки зрения бизнеса, так и с точки зрения взаимоотношений. В итоге это влияет на продажи, прибыль и соответственно, успеху или неуспеху вашего бизнеса. Какие же проблемы существуют дальше?

Прежде всего, Вы должны усвоить, что любая ККТ может применяться только при условии внесения ее в Государственный реестр контрольно-кассовой техники.

А **Государственный реестр** — это перечень сведений о моделях контрольно-кассовой техники (ККТ), который ведет Министерство промышленности и торговли Российской Федерации. При этом если оканчивается срок применения модели ККТ, указанной в Государственном реестре, то **налоговые органы самостоятельно снимают с учета ККТ** данных моделей.

При этом возникает один из первых **подводных камней**. Рассмотрим это на примере. Допустим, срок внесения в Государственный реестр кассового аппарата истекает 28.02.2015 г. Естественно, это в налоговой четко зафиксировано, а вы должны просто знать об этом. И вот наступает 01.03.2015 г. Налоговики очень аккуратно в соответствии с Законом (!!!) снимают кассовый аппарат с учета. И с этого момента любой пробитый чек на вашем кассовом аппарате будет считаться неприменением ККТ. Но это еще не все. Налоговики могут подождать недельку-две, а потом придут к вам в гости.

И начинается «Песнь восточного гостя»: неприменение ККТ, уклонение от налогов, могут также предъявить и элементы незаконного предпринимательства. Короче, для вас представлен великолепный набор проблем и штрафов. А если Вы по своей глупости не контролировали этот процесс, то получение штрафов от 40 до 200 тысяч Вам гарантировано с последующей выездной налоговой проверкой. Весело???

А вот для чего это делается, как вы думаете? Конечно, предприниматель должен знать закон, Госреестр и следить за этими вещами. Но, к сожалению, по статистике 20–40 % бизнесменов забывают об этом!

Для начала разясним, что входит в определение «контрольно-кассовая техника». В **законе 54-ФЗ** указано, что ККТ – это:

1. Контрольно-кассовые машины, оснащённые фискальной памятью.
2. Электронно-вычислительные машины, в т. ч. персональные.
3. Программно-технические комплексы.

И ККТ, применяемая организациями и индивидуальными предпринимателями, должна:

- √ быть зарегистрирована в налоговом органе;
- √ быть исправна, обеспечивать печать кассовых чеков, содержащих обязательные реквизиты, предусмотренные законом;
- √ эксплуатироваться в фискальном режиме;
- √ иметь эксплуатационную документацию.

Представители налоговых органов, Роспотребнадзора и другие должностные лица многих государственных учреждений, увидев у Вас кассовый аппарат, с большим желанием придут к Вам с требованием на проверку. У них «слюнки бегут», понимая, что они могут

неплохо поживиться на Ваших проблемах при применении ККТ. Ведь сладко и безопасно пнуть тех, кто не может дать сдачи.

Поэтому, в самом первом приближении мы можем отметить, что вам необходимо правильно и четко не только изучить закон № 54-ФЗ, но и выполнить следующие действия:

- ✓ правильно выбрать ККТ;
- ✓ заключить договор с обслуживающей организацией;
- ✓ принять на работу лояльных сотрудников;
- ✓ обучить их и выполнить ряд других действий в соответствии с вопросами, которые мы и рассмотрим в нашей мини-книге.

Раздел 2. Achtung! Будьте бдительны!

Имейте в виду, что контроль за соблюдением организациями и ИП требований Федерального закона по применению ККТ осуществляют налоговики и органы полиции в пределах их компетенции.

В первую очередь, они будут трясти Вас как грушу, обнаружив малейшие факты неисправности или неприменения ККТ.

Поэтому Вы должны четко знать, что неприменение ККТ означает:

- ✓ фактическое неиспользование ККТ;
- ✓ использование ККТ, не зарегистрированной в налоговых органах или не включённой в Государственный реестр;
- ✓ использование неисправной ККТ;
- ✓ использование ККТ, не находящейся на технической поддержке;
- ✓ использование ККТ при отсутствии или повреждении марок-пломб, средств визуального контроля;
- ✓ использование ККТ, по которой отсутствует учет по установленным формам первичной учетной документации либо в указанные формы внесены искажённые данные;
- ✓ пробитие чека с указанием суммы, менее уплаченной покупателем.

Зависит ли от Вас как руководителя возможность предотвратить неприменение ККТ Вашими сотрудниками? Внимательно посмотрите еще раз на верхний абзац. Что мы видим? Действительно, **возможное нарушение каждого пункта данного перечня – это человеческий фактор**. К примеру, кассир (продавец) просто не включил ККТ в начале работы и принял деньги за какой-то товар. Штраф обеспечен! А кто виноват? Ваш сотрудник. Но оштрафуют Вашу фирму и Вас лично. А налоговики про себя скажут: «Спасибо, кассир. Помог мне выполнить задачу на сегодня».

Или другой возможный вариант, который достаточно часто встречается в жизни. Вы купили ККТ «у дяди Васи», а она уже исключена из Госреестра. А вдобавок Вам сказали, что можно не регистрировать ее в налоговой инспекции. Итог будет такой же, как в предыдущем варианте.

Еще пример из жизни. За товар с клиента взяли реальную стоимость 7800 рублей по прайс-листу, а пробили ошибочно меньше – 7500 рублей. В кассе – излишек всего лишь 300 рублей. Какая мелочь – скажете Вы. А при проверке применения ККТ (она всегда возникает как внезапная любовь) эти 300 рублей превращаются... Ну а дальше Вы все знаете.

И если по какой-то причине вышеуказанные случаи произойдут, то у Вас наступает как минимум несколько месяцев «кошмаров».

В соответствии со ст.14.5 КоАП РФ на Вас будут наложены административные штрафы в следующих размерах:

- ✓ на граждан – в размере от 15 до 20 МРОТ;
- ✓ на должностных лиц – от 30 до 40 МРОТ;
- ✓ на юридических лиц – от 30 до 40 тыс. рублей.

Но эти штрафы – ну куда еще не шло. Но после этого, самое интересное, Вы попадаете на замечательный крючок налоговой инспекции и **в базу данных как недобросовестный руководитель-бизнесмен**. Будьте уверены, что выездная налоговая проверка в самое минимальное время Вам будет обеспечена.

Поэтому нужно не просто знать все возможные случаи неприменения ККТ, но и понимать, что Ваши сотрудники в любой момент могут совершить ошибку, и данная ошибка, как Вы уже поняли, может оказаться непоправимой. **Что же зависит от Вас?** Прежде всего, научить своих продавцов всем правилам применения ККТ и, самое главное, контролировать

самому или с помощью своих заместителей или начальников отделов, причем контролировать постоянно все вопросы подготовки кассиров-операционистов и, естественно, применения ККТ.

А кроме вышеуказанных «подводных камней» имеется еще одна страшилка, которая связана с кассой и деньгами. Практически это – очень интересный «лом», в частности, **статья 15.1 «Нарушение порядка работы с денежной наличностью и порядка ведения кассовых операций...»**, которая гласит: «...неоприходование (неполное оприходование) в кассу денежной наличности, несоблюдение порядка хранения свободных денежных средств, а равно накопление в кассе наличных денег сверхустановленных лимитов влечет наложение административного штрафа:

✓ на должностных лиц – от 4 до 5 тыс. рублей;

✓ на юридических лиц – от 40 до 50 тыс. рублей.

Самое интересное, что поскольку проверять ККТ представители государственных органов могут практически каждый день, то поверьте нам, «веселая жизнь» Вам гарантирована.

Как мы уже отмечали ранее, взяв на заметку Вашу ККТ и, соответственно, Вашу фирму, проверяющие будут делать к Вам рейды неоднократно. Поэтому **итоговая сумма различных штрафов будут колебаться от 60 до 200 тыс. рублей**, но а минимальные штрафы при выездных проверках Вам известны. В каждом регионе они разные, но к миллиону рублей Вас «подвинут» всегда. Это уже проверено временем.

Поэтому если Вы сами не изучите все нюансы, связанные с применением ККТ и не заставите своих кассиров-операционистов четко соблюдать абсолютно все правила, указанные в законе 54-ФЗ и в соответствующих требованиях налоговой инспекции, то постоянные потери и стрессы вам гарантированы.

Раздел 3. Человеческий фактор и ККТ

Невыдача чека – одно из самых массовых нарушений торговли. Причина понятна: или ошибка кассира, а чаще всего это – уход от налогов. Чек печатает ККТ и одновременно в памяти машины остаются фискальные данные о поступившей сумме. Предприниматели самостоятельно не имеют права менять фискальную память, только с разрешения налоговой. И вот если чек не выдан, то фискальной суммы в памяти нет, соответственно, нет и налогов.

Для потребителей же невыдача чека иногда оборачивается кошмаром. Например, потребитель едет в маршрутке, чек не взял, но произошло ДТП. И вот без наличия чека очень трудно будет доказать, что этот человек действительно был пассажиром злосчастного транспортного средства, и в итоге он может лишиться компенсации.

Вот следующий реальный случай: потребитель приобрел на рынке газовую колонку. Через несколько месяцев колонка взорвалась. Обошлось без жертв, но ущерб значительный. Экспертиза выявила, что колонка имела заводской брак – микроутечку газа. При продаже и установке дефект не смогли обнаружить. Нужна длительная (48 часов) работа под давлением. Эти испытания обязан проводить завод-изготовитель, но провел он их некачественно. Тем не менее, компенсацию он платить отказался, поскольку чек был утерян. И лишь через 2 года хождения по судам удалось восстановить справедливость, да и то только потому, что продавец встал на сторону покупателя.

Конечно, при покупке товаров длительного пользования покупатели, как правило, чек требуют, а продавцы нарушать закон не решаются. Чаще всего невыдача чека происходит при мелких покупках, например, продовольствия, но и маршрутки – классический случай.

Помимо этого, есть огромный и быстроразвивающийся рынок, где выдавать чек почему-то не всегда принято: продажа через Интернет. У Интернет-магазинов нет офиса, где можно посмотреть товар, ККТ поставить некуда, ее тоже нет. Покупателю привозят товар, который он выбрал по картинке. По закону с товаром должны привозить портативную ККТ и печать чек. Но мало кто это делает. Некоторые Интернет-магазины умудряются продавать без чека даже дорогие товары: компьютеры, оргтехнику, стройматериалы, велосипеды и скутера и др. И если у товара обнаружатся недостатки при эксплуатации, очень мало шансов его вернуть или обменять.

Необходимо также знать, что применяемая ККТ должна:

- √ быть опломбированной маркой-пломбой в установленном порядке;
- √ иметь фискальную память;
- √ обеспечивать некорректируемую регистрацию информации и энергонезависимое долговременное хранение информации;
- √ обеспечиваться технической поддержкой Центра технического обслуживания (ЦТО) или Поставщика ККТ;
- √ иметь паспорт ККТ установленного образца.

Как видите, и здесь опять – человеческий фактор. Действительно, возможна такая ситуация. Механик отремонтировал ККТ, а марку-пломбу забыл поставить. Или необходимые документы на кассовый аппарат вместе с карточкой регистрации ККТ на рабочем месте не оказалось. Что же Вам нужно делать? Ответ прост: консультируйте, учите, воспитывайте, наказывайте, увольняйте, но любой ценой добейтесь беспрекословного соблюдения законов при применении ККТ. **Чтобы кассовый аппарат считал только прибыль**, и Ваш бизнес успешно развивался.

Если у Вас все эти позиции четко отработаны, то у Вас может возникнуть шальная мысль, что Вы теперь «со щитом». Как бы не так! Следует задать себе **целый ряд следующих вопросов:**

✓ Произошло отключение электроэнергии, люди идут, покупают товар. Как пробить чек?

✓ Отклеилась голограмма. Что делать?

✓ Кассир получил утром разменную монету и купюры и не знает, куда что записывать.

✓ В начале смены не сняли X-отчет. Страшно?

✓ В конце смены не сняли Z-отчет. Можно или нет?

✓ Расхождение реального времени и времени на кассе составляет: 3, 6, 8 минут. Что делать?

✓ Плохо пропечатался ИНН. От руки можно подписать?

✓ Пробыли чек на большую сумму. Что делать? А если на меньшую сумму? Как быть?

✓ Покупатель якобы торопится, просит дать скорее сигареты, типа, чек не нужен. Сигареты получил и сразу показывает удостоверение налогового инспектора. Что делать?

✓ Вы уже за товар чек пробили, дали сдачу, а клиент говорит: «Возьмите эту пачку печенья обратно и верните мне деньги за нее». Что делать кассиру?

✓ Покупатель явно не прав, но шумит: «Дайте жалобную книгу!»;

✓ Клиент показывает чек и возвращает купленную вчера чашку обратно. Шумит на кассира: «Деньги верните!», а в магазине, кроме кассира, никого нет. Что делать?

Поверьте, подобного рода ситуаций и вопросов может быть больше сотни. Таким образом, Вы прекрасно видите, как много проблем и противоречий возникает в вопросах применения контрольно-кассовой техники и если Вы в вопросе применения ККТ не наведете железобетонный «пиночетовский» порядок, то у Вас, вполне вероятно, возникнет «клубок» проблем и потерь, которые в итоге могут привести к такой ситуации что, может быть, Вам вообще придется распрощаться со своим бизнесом.

Что же нужно делать? Прежде всего, с помощью обслуживающей организации, а также самостоятельно с привлечением своих помощников составить тот самый примерный список неудобных вопросов. Предлагаем вам следующий совет. Записывайте любые идеи, что придут вам в голову. Дайте им свободу. Не думайте о практической стороне записываемого вами. Не пытайтесь на данном этапе их оценить или анализировать. Повторяйте эту процедуру периодически, изредка просматривая записи. А вот затем выберите время, что посмотреть написанное вами: найдете много интересного.

Причем самые интересные и оригинальные идеи приходят рано утром, когда вы, встав с постели, собираетесь совершить утренний моцион. Кроме того, помните, что идеи предпочитают появляться внезапно, а не только тогда, когда их ждут. Это может произойти в любой момент. Но из опыта известно, что если вы сразу эти идеи не зафиксируете, то через минут двадцать, максимум через час вы забудете, что вам пришло в голову. Поэтому рекомендуем сразу записать в блокнот или забить в память своего мобильного телефона.

Рассматривая вопросы человеческого фактора, не думайте, что с наймом первого человека в свою компанию проблемы решаются и не удваиваются. **Имейте ввиду, что они удвоятся!** Почему? Потому что получается своеобразная «вилка»: клиент хочет, чтобы все было сделано быстро, качественно и дешево, а работник – чтобы меньше напрягаться, но при этом больше получать. Соответственно, получается медленнее и дороже.

Вы должны знать, что в России всегда есть примерно **20–25 % людей, которые никогда не будут делать то, что им говорят.** Поэтому жестко проверяйте, как они выполняют инструкции, чек-листы и т. д. Следующей важной проблемой в человеческом факторе является управление персоналом. Вы должны понимать, каким бы исполнительным ни был человек, если вы дадите ему свободу и оставите возможность заниматься своими делами, он будет ими заниматься.

Если вы не будете контролировать, более 80 % людей (за небольшим исключением) всегда найдут лазейки и обойдут требования ваших инструкций, чек-листов. Что же делать?

Со времен Древнего Рима и Египта в управлении персоналом не изобрели ничего нового. **Чтобы люди хорошо работали, нужны две вещи: кнут и пряник.**

Одновременно нужно понимать, что большинство людей **требуют постоянного контроля**, причем не только результатов, но и самого процесса. Будет очень здорово, если вы придумаете определенную шкалу оценок, и сотрудник сам будет оценивать свою деятельность в баллах, а в итоге – и в рублях.

Рекомендуем вам обратиться к опытным специалистам, которые проведут для начала бесплатный аудит работы ваших сотрудников. Достаточно качественно и надежно указанный комплекс работ вам помогут выполнить наши партнеры: сайты **www.biznes-uslugi.ru, www.alfakkm.ru, www.akkord-kkm.ru**, телефоны **8(499)155-79-51, 8(495)593-17-07, 8(495)452-43-43**.

К сожалению, безответственность сотрудников – нормальное явление. Это – следующий очередной бич бизнеса. Не ждите, что кто-то к вам придет и скажет: «меня мало нагружают и слишком много платят. Давайте платите мне меньше и больше требуйте».

Как видите, вопросы человеческого фактора вам придется решать постоянно. Исходя из этого, нужно самому овладевать современными знаниями и навыками по данному вопросу и, естественно, в обязательном порядке внедрять их в свой бизнес.

Раздел 4. А можно ли работать без кассового аппарата?

Многие из вас отдыхали за границей и, очевидно, с удивлением обращали внимание, что практически везде есть кассовый аппарат, даже в **Тунисе или Египте**. Так как же там, «за бугром», решается вопрос применения ККТ? Опыт применения ККТ в зарубежных странах различен.

Так законодательство **Финляндии** не обязывает предпринимателя применять ККТ и выдавать кассовые чеки. В **Австрии** не осуществляется постоянный контроль над сделками с использованием наличных денежных средств.

А вот в **Швеции** продавец обязан выдавать покупателю чек, а кассовый аппарат должен быть зарегистрирован в налоговом органе. Налоговики в Швеции могут проводить контрольные закупки и открытые проверки применения ККТ.

А как все эти дела происходят в нашей законопослушной стране?

Мы понимаем, что если работаем по безналичному расчету (т. е. наличных денег не принимаем), то, соответственно, кассовый аппарат и не нужен.

И если есть такая возможность, то работайте по безналичному расчету и вы избавите себя от многих серьезных проблем.

Все вопросы, касающиеся применения контрольно-кассовой техники, четко прописаны в законе **54-ФЗ от 22.05.2003 г. «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»**.

И этот закон должен стать Вашей настольной книгой. Его знание и исполнение позволит Вам быть законопослушным предпринимателем и бизнесменом.

Но есть исключения для некоторых видов бизнеса, для которых кассовый аппарат абсолютно необязателен.

Можно производить наличные денежные расчеты без применения контрольно-кассовой техники при:

- ✓ продаже газет и журналов;
- ✓ продаже ценных бумаг и лотерейных билетов;
- ✓ обеспечении питанием учащихся общеобразовательных школ;
- ✓ торговле на рынках, ярмарках, в выставочных комплексах, **за исключением** находящихся в этих местах торговли магазинов, павильонов, киосков и т. п.;
- ✓ разносной мелкорозничной торговле продовольственными и непродовольственными товарами;
- ✓ торговле в киосках мороженым и безалкогольными напитками в розлив;
- ✓ торговле из цистерн пивом, квасом, молоком, растительным маслом, живой рыбой, керосином, вразвал овощами и бахчевыми культурами;
- ✓ приеме от населения стеклопосуды и утильсырья, за исключением металлолома;
- ✓ а также некоторых других специфических видах бизнеса (см. закон).

Если Ваш бизнес входит в эти сферы, то Вам здорово повезло – вам кассовый аппарат не нужен. А вот если Вас не оказалось в этом заветном списке, то необходимо детально и дотошно разобраться во всех хитросплетениях сложностей и проблем.

Ну а если в Вашем бизнесе присутствует и вышеуказанные позиции, и одновременно продажа других товаров и услуг, как быть? Приобретать кассовый аппарат или нет? Очевидно, чтобы понять всю сложность применения ККТ, Вам необходимо обращаться к грамотным консультантам, которые помогут Вам разобраться в данных непростых ситуациях.

Кстати, очень интересное наблюдение из практики. Достаточно большое количество бизнесменов, которые могут не применять ККТ в соответствии с законом 54-ФЗ, на самом деле **в обязательном порядке приобретают кассовый аппарат, причем не один**. Как вы думаете, для чего? Правильно! Прежде всего, для постоянного контроля и учета наличных денежных средств в своем бизнесе. При этом вы можете выбрать самый примитивный и простой кассовый аппарат, и контроль выручки вами будет обеспечен. Не зря же во многих странах Запада, несмотря на отсутствие требований в обязательном применении ККТ, собственник бизнеса в обязательном порядке приобретает или фискальный регистратор, или ККТ с компьютером, или обычный простой кассовый аппарат.

Раздел 5. Нюансы жизненного цикла ККТ

Чтобы более детально понять, где и как нужно правильно действовать, необходимо разобраться во всех нюансах действий с ККТ. Абсолютно на всех этапах – «от рождения до списания». Можно выделить **следующие этапы применения ККТ в бизнесе:**

1. Этап выбора ККТ;
2. Покупка ККТ. Заключение договора с обслуживающей организацией;
3. Ввод в эксплуатацию, программирование ККТ;
4. Комплексное обучение кассиров-операционистов (продавцов);
5. Регистрация ККТ в Инспекции ФНС;
6. Применение ККТ при приёме наличных денежных средств;
7. Разработка мероприятий по контролю и применению ККТ и обеспечению готовности к проверкам налоговой инспекцией.
8. Выполнение технической поддержки, замена марок-пломб;
9. Стыковка ККТ с компьютером (при необходимости) и т. п.;
10. Ежегодная замена электронной контрольной ленты защищенной (ЭКЛЗ) и средств визуального контроля (СВК);
11. Ремонт ККТ (в случае необходимости);
12. Снятие с учёта в ИФНС;
13. Списание и утилизация.

Естественно, как Вы уже поняли из вышеизложенного, и здесь на каждом этапе жизненного цикла ККТ Вас подстерегают различного рода вопросы и проблемы. Все их нужно знать и, как мы уже отмечали, что это – в Ваших силах. Рассмотрим, какого рода проблемы могут у Вас еще возникнуть.

И, естественно, они возникают тогда, когда:

- Вы и Ваши сотрудники не изучили закон 54-ФЗ;
- когда отнеслись к выбору обслуживающей организации несерьезно;
- не направили кассира-операциониста (продавца-кассира) на комплексное обучение (отличие комплексного обучения кассира-операциониста от простого обучения, «как нажимать кнопки», – объясним далее в следующих разделах);
- не разработали у себя необходимый комплект документации, приказов, инструкций и т. д.;
- не изучили особенности действий руководителя и кассира-операциониста при проведении проверок;
- на фирме отсутствует «Инструкция и методические рекомендации» по ведению форм строгой отчетности КМ-2, КМ-3, КМ-4, КМ-6, КМ-8, КМ-9;
- у Вас отсутствует «Методика действий руководящего состава и сотрудников при проведении проверок»;
- закончился договор на техническую поддержку;
- у кассира отсутствует удостоверение об обучении работе на ККТ и др.

Однако, есть «волшебные таблетки», которые могут предотвратить подобного рода «заболевания». Мы все прекрасно понимаем, что лучше предотвратить болезнь, чем ее лечить.

Поэтому по опыту применения ККТ успешными бизнесменами Вам необходимо обязательно приобрести соответствующую документацию и провести комплекс мероприятий для подготовки к внезапным налоговым проверкам.

Как видим, жизненный цикл применения ККТ в абсолютно любом бизнесе достаточно продолжителен и непрост. И необходимо понимать и знать Ваши обязанности и что кон-

кретно Вы должны делать на каждом этапе, чтобы любители взыскания штрафов не смогли к Вам придраться ни на йоту.

Раздел 6. Этап выбора и покупки ККТ

Выбор конкретной модели ККТ целесообразно производить совместно со специалистом обслуживающей организации.

Более того, мы рекомендуем приобретать ККТ именно в ЦТО, особенно избегая покупки с рук. Поскольку применение и техническая поддержка ККТ будет осуществляться в тесном взаимодействии с ЦТО, логично прислушаться к рекомендациям их специалистов.

Мы рекомендуем при выборе ККТ в обязательном порядке обратить внимание на следующие вопросы:

✓ Обязательно убедитесь, что выбираемый Вами аппарат включен в Государственный реестр;

✓ При работе в крупных магазинах Вам, очевидно, понадобится так называемая активная системная ККТ или фискальный регистратор. Они могут работать в связке с компьютером и имеют широкий диапазон операций;

✓ Если у Вас Интернет-магазин, то приобретайте небольшой портативный кассовый аппарат. Самые популярные модели весят не более 1 килограмма, но к недостаткам их работы можно отнести жесткую клавиатуру и невозможность аннулировать ошибочно пробитый чек;

✓ Обратите внимание, позволяет ли кассовый аппарат подключать периферийные устройства. Возможность подключения к ККТ сканера штрих-кодов, электронных весов и устройства считывания платежных карт позволят сократить время обслуживания и сделать работу торгового предприятия более комфортной;

✓ При выборе ККТ обязательно необходимо учесть, где будет работать Ваш аппарат: в помещении или на улице. Потребуется ли денежный ящик и аккумулятор, если возможны перебои с электричеством. Рекомендуем обязательно запастись дополнительным источником питания.

В зависимости от объема продаж в Вашем бизнесе нужно определить, нужен ли аппарат, в котором предусмотрена возможность сопряжения с компьютером и сканером для учета движения товаров и автоматизации расчетов.

Также при выборе модели ККТ надо обращать внимание на надежность ККТ, ремонтнопригодность, недорогие и недефицитные запасные части, возможность быстрого и простого вывода из сбойного состояния, а также на функциональные возможности: набор сервисных функций, удобство для работы кассира, скорость печати.

Рассмотрим некоторые ККТ, которые мы рекомендуем предпринимателям для применения в своем бизнесе. Данный небольшой перечень составлен на основании нашего 19-летнего опыта как применения ККТ, так и обслуживания, и ремонта в качестве ЦТО. Итак:

1. Для торговой палатки, павильона или контейнера приобретайте малогабаритный кассовый аппарат типа **ЭЛВЕС-МИКРО-К**.

2. Для большого магазина со многими отделами вполне подойдет стационарный аппарат с денежным ящиком и набором различных сервисных функций **АМС-100К**.

3. Для ведения учёта товара в магазине и на складе необходимо применять фискальные регистраторы, работающие в составе компьютерно-кассовых систем (ККС), к примеру, такие, как **ШТРИХ-ФР-К**.

4. В сфере услуг: парикмахерские, услуги ксерокопирования, станции технического обслуживания автомобилей могут применять такие ККТ, как **Штрих-Мини – К**.

Как Вы уже поняли, в государственном реестре имеется большое количество зарегистрированных кассовых аппаратов. И для правильного выбора кассового аппарата, который

бы соответствовал по применению Вашему бизнесу, Вам необходимо просто выбрать очень приличную обслуживающую организацию. А как это делать, мы Вам расскажем чуть позже.

А на данном этапе мы вам рекомендуем обратиться в сервисные организации. В частности, нас ни разу не подвели специалисты опытных фирм, сайты которых мы указываем: www.alfakkm.ru, www.servis-kkm.ru, www.akkord-kkm.ru, www.zapadkkm.ru.

Раздел 7. Конструкция и режимы работы ККТ

Для того чтобы дальше детально рассматривать все вопросы и нюансы, связанные с применением ККТ, необходимо рассмотреть некоторые фундаментальные основы, касающиеся конструкции и режимов работы контрольно-кассовой техники.

Итак, **основными составными частями ККТ** являются: блок управления, блок питания, блок индикации, клавиатура, печатающее устройство, блок фискальной памяти, ЭКЛЗ. Мы не будем вам приводить их описание и назначение. Все это вы легко увидите в «Руководстве (инструкции) по эксплуатации», которые прилагаются к каждому кассовому аппарату.

Необходимо также знать, что **ККТ имеет несколько режимов работы:**

- √ Регистрация продаж
- √ Программирование
- √ Снятие показаний
- √ «Гашение»
- √ Сервисный режим
- √ Режим налогового инспектора

В каждом из вышеуказанных режимов выполняются определенные, соответствующие только данному режиму функции. Более детально они описаны в «Инструкции по эксплуатации» и для каждого типа ККТ являются индивидуальными.

Также необходимо знать и понимать отдельные специальные термины, которые используются при применении и обслуживании ККТ:

√ Секция (отдел) – отдел магазина, по которому оформляется покупка √ Счетчик итогов – область данных оперативной памяти ККТ, где регистрируются суммы продаж по секциям, за смену, общая сумма главного итога √ «Х-отчет» – отчет на чековой ленте о продажах, при снятии которого не происходит перевод счетчиков на нули (в современной ККТ при снятии Х-отчета информация о продажах, находящихся в оперативной памяти, не стирается)

√ «Z-отчет» – отчет на чековой ленте о продажах при изъятии денег из ККМ, при котором происходит перевод секционных и сменных счетчиков на нули.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.