

МАЛЫЙ БИЗНЕС



«На производство фискальных накопителей и производителей ПО для них была монополия», — говорит господин Калинин.

При этом за нарушение сроков по переходу на новое оборудование предпринимателям грозили серьезные штрафы. Должностному лицу или ИП — от 25% до 50% от суммы продаж без применения онлайн-кассы, но не менее 10 тыс. руб., юридическому лицу — от 75% до 100% суммы выручки, но не менее 30 тыс. руб. Правда, в итоге из-за дефицита оборудования никого не оштрафовали благодаря вмешательству Минфина. Но тем не менее некоторые предприниматели утверждают, что заплатили за переход на новые кассы сотни тысяч рублей.

Море касс

Сейчас ситуация в корне изменилась, и у предпринимателей, которые переходят на кассовое оборудование в рамках «второй волны» реформы, скорее может возникнуть другая проблема — проблема выбора. «У нас тревожные ожидания, так как сейчас на онлайн-кассы переходят те, кто в принципе в своей деятельности их не использовал. И если в первой волне был вопрос выделения бюджета, нехватки денег, то сейчас стоит вопрос компетенций. Значит недостаточно и инструкций недостаточно», — говорит вице-президент ТПП РФ Елена Дыбова.

Согласно официальному реестру ККТ, опубликованному на сайте ФНС, предпринимателям доступны уже 122 модели касс. В реестре фискальных накопителей 14 вариантов наименований от разных производителей. А на рынке работают 18 операторов фискальных данных.

«Сейчас ликвидирована монополия на производство фискальных накопителей. В феврале этого года была ликвидирована монополия на ПО, это прошивка для фискальных накопителей. Раньше только „Атлас“ этим занимался. Все это приводит к тому, что стоимость предоставляемых услуг постоянно падает, а техника дешевеет», — рассказывает Александр Калинин.

«Для нас было принципиально, и мы все время говорили о том, чтобы был налоговый вычет для предпринимателей, которые ставят технику. И этот закон был принят и даже задним числом распространился на тех, кто купил оборудование в 2017 году», — рассказывает господин Калинин.

Согласно изменениям в Налоговый кодекс, принятым в ноябре прошлого года, предприниматели, которые переходят на ККТ в текущем и следующем годах, могут компенсировать 18 тыс. руб. за счет на-

логового вычета за установку касс. Согласно оценкам господина Калинин, претендовать на вычет могут примерно 3 млн предпринимателей. Но здесь есть нюанс: для получения вычета кассу нужно зарегистрировать вовремя — до 1 июля. То есть у предпринимателей «второй волны» на все-про все остается меньше двух с половиной месяцев.

В ФНС постарались максимально облегчить процедуру регистрации касс для бизнеса. «Если раньше для этого было необходимо привлекать технические службы, сейчас это можно сделать самостоятельно», — рассказывает Юлия Русина. Зарегистрировать кассу теперь может сам предприниматель через свой личный кабинет на сайте на-

«Если еще в прошлом году клиент при обращении к ОФД требовал лишь надежной передачи чеков, то сейчас ему интересен комплекс дополнительных услуг»

логовой службы. Для этого ему понадобится электронная квалифицированная подпись, которую можно купить за 3–3,5 тыс. руб. Но можно, конечно, прийти самому в налоговую инспекцию и подать «бумажное» заявление, что займет время.

На рынке действительно есть предложения касс, которые вместе с фискальным накопителем укладываются в лимит 18 тыс. руб. «Эти предложения специально разрабатывались для малого бизнеса. В таких кассах используются более простые решения, потому что малому бизнесу не нужны навороченные системы лояльности или слишком сложное ПО», — говорит Юлия Русина из АТОЛ.

По ее словам, специально для мини-магазинов, салонов красоты, кофеен и других микро-предприятий, пробывающих до 100 чеков в день, компания разработала новый тип бюджетных касс — ньюджеры. «Это компактные и легкие в освоении устройства, позволяющие выполнять все необходимые операции: регистрировать продажу, в том числе с указанием продаваемого товара или услуги, делать возврат, чек коррекции и так далее. А бесплатный личный кабинет ньюджера позволяет пользователю без лишнего хлопота управлять каталогом товаров и проводить анализ деятельности», — рассказывает госпожа Русина. — В концепции IT-решения заложен принцип «включи и работай», в устройстве легко разобраться даже тем, кто никогда не использовал кассу». По большому счету, говорит она, с кассами типа ньюджеров малый

бизнес получает набор технических возможностей «на вырост», но не реплачивает за это.

Модный гаджет

«Вы представляете себе, как выглядит онлайн-касса? Она немногим больше смартфона. И пользоваться ей не сложнее, чем обычным смартфоном», — говорит Андрей Романенко из «Эвотора». По его словам, расходы предпринимателя на кассу с фискальным накопителем, годовой контракт с ОФД, регистрацию в ФНС, квалифицированную электронную подпись, обучение и обслуживание в год составят 20–25 тыс. руб. «Минус 18 тыс. налогового вычета. То есть сама касса получается, по сути, бесплатной. Во второй год затраты зна-

чительно меньше, так как уже не надо покупать кассу», — уточняет господин Романенко.

Производители касс напоминают, сколько пользы смогут извлечь предприниматели из нововведений. «Многие представители малого бизнеса ведь до сих пор ведут учет в тетрадках: просто записывают все от руки. Либо пользуются такими кассами, которые выдают только общую сумму покупок», — рассказывает Юлия Русина из АТОЛ. А реформа, напоминает Юлия, приведет к тому, что бизнес не просто перейдет на электронные чеки, а в этих чеках появятся гораздо больше информации.

Андрей Романенко указывает, что с февраля 2021 года предприятия на спецрежимах, которые не продают подакцизный товар, должны бу-

«И тогда обычная маленькая точка, купив кассу за небольшие деньги, получает шанс выиграть конкуренцию у „крупняка“, который тратит на автоматизацию миллионы рублей»

дуг отражать в чеках «позиционный учет». «То есть бюджет недостаточен сказать: „Я продал на 2 тыс. руб.“, нужно будет все расписать по позициям. Это значит, что если магазин сейчас приобретает простейшую кассу, то уже через пару лет ему придется еще раз обновлять свое оборудование. Проще выбрать более современное решение уже сейчас, тем более что цена практически не отличается», — рассказывает он.

По словам господина Романенко, современная кассовая техника не только по виду, но и по возможностям сопоставима со смартфонами и компьютерами, к которым все давно привыкли. Она позволяет малому бизнесу перейти на новые технологии по автоматизации, которые ранее были доступны только крупным игрокам рынка. «Например, „Эвотор“ сейчас развивает сервисы на платформе маркетплейса и привлекает внешних разработчиков, которые пишут полезные для предпринимателей софт или предоставляют различные сервисы — это программы, которые позволяют управлять продажами, оценивать остатки, отслеживать цены на товары в округе, управлять ценой в своем магазине, контролировать персонал, управлять программами лояльности для покупателей, а также зарабатывать дополнительные деньги, получать кредиты, подключать охранные системы и прочее. И тогда обычная маленькая точка, купив кассу за небольшие деньги, получает шанс выиграть конкуренцию у „крупняка“, который тратит на автоматизацию миллионы рублей. А нашу кассу можно взять в аренду у Сбербанка — тогда первоначальные затраты вообще минимальны», — рассуждает Андрей Романенко.

«Я разговаривал с предпринимателями, которые уже поставили онлайн-кассы», — рассказывает Александр Калинин. — Знакомый открыл несколько пиццерий в ТЦ. И он говорит: я стал меньше работать, потому что я вижу из дома, кто у меня продает, что продает и в какое время. Воровать перестали. Потому что это же все видно ежесекундно. И еще ему не нужно хранить эти безумные бумажные мотки кассовых чеков».

Налоговый сервис

Свои сервисы начинают запускать и операторы фискальных данных, ко-

«Если вы предприниматель, то наверняка заинтересованы в эффективном мониторинге своего бизнеса, хотели бы видеть аналитику по товарам, ценам, территориям, — рассуждает генеральный директор компании «Платформа ОФД» Алексей Баров.

Если еще в прошлом году клиент при обращении к оператору фискальных данных требовал лишь надежной передачи чеков, то сейчас ему интересен комплекс дополнительных услуг: синхронизация информации чеков с данными бухгалтера, регистрация кассы через ОФД без перехода на сайт ФНС, рекламные возможности в чеках и другие сервисы. Те же фискальные накопители, которые были в огромном дефиците в прошлом году, можно теперь свободно купить на сайте ОФД.

Сегодня этот новый полезный функционал развивается в личном кабинете «Платформа ОФД», а на его базе запущен «магазин приложений», в котором предлагаются дополнительные программы с акцентом на аналитику и интеграцию с бухгалтерским ПО. Такие сервисы позволяют, например, контролировать продажи, ранжировать товары и услуги по степени важности для бизнеса клиента, отражать динамику спроса на товары, которые покупают редко или постоянно, помогают составить рейтинг значимости товаров и услуг в сравнении с частотой покупок, рассказывает Алексей Баров.

Сами операторы фискальных данных сегодня больше сосредоточены на технологичных разработках. «Сейчас, например, мы проводим тестирование нового сервиса, который дает готовое решение по подбору места для открытия торговой точки или кафе. Сервис привязан к данным риэлторских агентств и к целому ряду других различных источников», — рассказывает Алексей Баров. По словам гендиректора «Платформы ОФД», такая аналитика учитывает и трафик, и выходные дни, и другие параметры, связывая их с базой данных оператора. В день «Платформа ОФД» обрабатывает информацию примерно 30 млн чеков, которые передают более 400 тыс. касс по всей стране.

Рост по чеку

Согласно опросу предпринимателей, проведенному Magram Market Research, три четверти российских компаний из тех, что перешли на новые ККТ, люди испытали проблем при переходе на онлайн-кассы. Без сложностей замена прошла у 76% компаний.

Впрочем, это означает, что почти четверть предпринимателей (24%) столкнулись с трудностями при переходе на новую ККТ. Каждому пятому предпринимателю пришлось привлекать сторонних программистов из-за сложностей в установке ПО кассовой техники. У 19% возникли сложности с поиском и приобретением новых кассовых аппаратов, а 13% предпринимателей пожаловались на технические неполадки при подключении. Положительный эффект от перехода на новую ККТ отметили лишь 14% предприятий. Подавляющее же большинство (57%) сказали, что замена ККТ не повлияла на эффективность их бизнеса.

Совсем иначе оценивает эффект от реформы государство. Первые результаты реформы ранее огласил глава ФНС Михаил Мишустин, который отметил, что, «по разным подсчетам, выручка по каждой кассе в полтора раза больше, чем была до реформы».

«Для государства эффект получился хорошим, поскольку почти на 30% выросла собираемость налога с компаний, которые стали пользоваться новой контрольно-кассовой техникой», — подтверждает вице-президент, управляющий директор управления информационных и коммуникационных технологий РСПП Сергей Мытенков, добавляя, что у новой системы есть очевидные плюсы и для кредитования малого бизнеса, и для его работы на рынке в целом.

Анна Варлей

СЕМЬ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ОШИБОК ПРИ ВЫБОРЕ ОНЛАЙН-КАСС

В 2018 и 2019 годах на онлайн-кассы должны перейти предприниматели малого бизнеса, которые раньше никогда не использовали кассы в расчетах с конечными потребителями. Для них это принципиально новое явление. Коммерческий директор компании АТОЛ Оксана Колчина рассказала, как избежать распространенных ошибок.



Как правило, предприниматели:

1. Не учитывают требования законодательства

Измененный федеральный закон 54-ФЗ предъявил ряд новых требований к кассе. Среди них, например, отражение в чеке наименования товара или услуги, обязательное практически для всех предпринимателей. Поэтому, покупая кассу, убедитесь в том, что она соответствует законодательству. В частности, «умеет» работать с базой товаров в удобном для пользователя варианте. Это избавит вас в дальнейшем от штрафов.

2. Упускают из вида особенности использования кассы

Иногда предприниматель покупает кассу, не имея полного представления о ее функционале и условиях его использования. А потом обнаруживает, что какие-то нужные опции не предусмотрены или за них нужно платить. С этим сталкивались, например, некоторые пользователи касс с облачным программным обеспечением. Сначала им предоставляли это ПО безвозмездно, а потом — только за деньги. Заранее собирайте всю информацию о функционале кассы и его доступности.

3. Гонятся за дешевизной

Бывает, что в погоне за низкой ценой люди покупают кассу через интернет. Потом выясняется, что в решении нет важного компонента, такого как фискальный накопитель. Либо покупают кассу, работающую под управлением внешнего устройства — компьютера, ноутбук или смартфон со специальным ПО. А вот само управляющее устройство и ПО не предусмотрены в комплекте.

4. Игнорируют реальные потребности собственного бизнеса

Выбирайте кассу, заранее проанализировав нагрузку на свою торговую точку. Часто предприниматели покупают устройство с завешанными или, наоборот, заниженными показателями для их бизнеса. Например, у продуктового магазина реальная пропускная способность — 130 чеков в день. А он установил кассу, рассчитанную на 70 чеков. Как следствие, предприниматель скоро столкнется с заменой печатающего механизма кассы, так как его ресурс будет израсходован раньше срока.

5. Не учитывают перспективы роста своего бизнеса

По оценке исследовательского агентства «Ромир», треть малых предприятий ведет управленческую отчетность в Excel-таблице и почти столько же — в «тетрадке». И пока им совсем не нужны сложные кассовые решения. Но ведь так будет не всегда. Однажды все равно потребуется больше гибкости в управлении продажами. Поэтому вложения в автоматизацию должны быть эффективными. Лучше уже сейчас присмотреться к современным бюджетным решениям с возможностью «на вырост». Один из примеров — кассы нового типа, ньюджеры. Тем более что их стоимость полностью покрывается налоговым вычетом, положенным ИП на ЕНВД и патенте за покупку кассы.

6. Не консультируются с экспертами рынка

Одна голова хорошо, а две — лучше! При выборе онлайн-касс есть много нюансов, которые стоит учитывать. Это тип фискального накопителя (на 15 или 36 месяцев), ширина чековой ленты, размер экрана, габариты, вес, возможность подключения к кассе сканера штрих-кода. Важен также способ подключения к интернету для передачи данных в ОФД. Проконсультируйтесь у специалистов в области кассовой техники. Все-таки вашему бизнесу предстоит серьезный шаг!

7. Откладывают подключение онлайн-касс на последний момент

Опыт прошлого года показал: не стоит откладывать подключение онлайн-касс на последний момент. Чем ближе будет день «икс», тем выше спрос на специалистов по настройке оборудования. Давайте избежать их дефицита на рынке, сделав переход на кассы безболезненным и плавным.

Ставропольская суперсила

— свой бизнес —

Тогда это казалось огромной партией (для сравнения: сейчас поставок меньше 5 тонн у Андрея не бывает), но когда, вернувшись домой в Ставрополь, он его распаковал, разложил и стал на компьютере, как умел, строить товарные матрицы, понял, что ассортимент очень скудный — торговать им невозможно ни в интернете, ни в офлайне. Поиском, что предлагают российские производители в этой сфере. Оказалось — ничего. «Вроде бы примитивный продукт, простейшая сувенирка — любая типография может такое сделать», — возмущается Андрей. — Но типографии делают

только то, что им заказывают. А те, кто этим торгует, заказывать почему-то не догадываются».

Андрей занялся работой с типографиями. Напечатал небольшой ассортимент, понял, что ассортимент довольно востребован, и, воодушевленный, отправился в Москву на выставку «Игромир», совмещенную с фестивалем Comic Con. Там он познакомился с компанией Lootcase — одним из крупнейших игроков на этом рынке (компания специализируется на отправке «коробок для гиков» — наборов сувениров определенной направленности). «Получилось так, что я приехал на выставку, не имея с собой вообще никаких образцов продукции — лопухнул

просто! Но я пришел на выставку, увидел, что самая движуха происходит у стенда этой компании, и просто втерся туда, стал помогать коробки таскать и целый день так провел. В итоге, пока таскали, познакомились — и уже в том же месяце я получил от них крупный заказ на производство фанерных значков с тематикой «Майнкрафт», «Доктор Кто», «Футурама» и пр.»

Довольно быстро Андрей стал крупным оптовиком в теме комиксов. Нарботал ассортимент, познакомился с поставщиками и решил, что нужно открывать собственный магазин.

Первый свой магазин Wasco shop Андрей открыл, естественно, на ро-

дине, в Ставрополе: «Некоторое время мы работали в формате острова (8 кв. м) в одном торговом центре, но зато рядом с кинотеатром, а потому переходили в другой ТЦ, поужее, но с площадью в пять раз больше и ценой в два раза ниже. И вот я пришел от них крупный заказ на производство фанерных значков с тематикой «Майнкрафт», «Доктор Кто», «Футурама» и пр.»

Условно свои магазины Андрей называет магазинами комиксов, но комиксы составляют совсем небольшую часть продаж — культура соответствующая отсутствует. Зато приверженцев вселенных фэнтези ста-

новится все больше и возраст их выходит далеко за пределы студенческого: «Есть огромное количество 35-летних, 40-летних дядек, которые коллекционируют все, что связано с мирами „Стражей галактики“, „Звездных войн“, вселенными Marvel... Если они коллекционируют — это значит, что утром им нужно надеть тапки с Кенни из Южного парка, айти пить из кружки с Терминатором, под чашку картонку с Тором подкладывать, а в шкафу иметь коллекцию светящихся мечей. И это все очень хорошо, что такие люди у нас появляются. Не только для моего бизнеса, но и вообще. Они классные. Умные, добрые и классные».

Федор Бугельский