



## Уважаемые коллеги!

У Вас в руках небольшой сборник моих SEO текстов на различные темы.

Если Вы хотите, чтобы Ваши тексты с интересом читала аудитория или поисковые роботы, а самое главное, чтобы тексты способствовали продажам – обращайтесь.

Пришлите свою заявку на почту

[rllaasm@yandex.ru](mailto:rllaasm@yandex.ru)

с темой письма

**«Заказать текст»**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

1. [Бессонница – проблема современного человека](#)
2. [Требуется сиделка в больницу?](#)
3. [Встраиваемая техника](#)
4. [Санатории Кисловодска](#)
5. [Полка для кабеля](#)
6. [Журнал учета алкогольной продукции](#)
7. [Публикации в СМИ и тексты по другим темам](#)

Оглавление интерактивное.

Если Вы хотите попасть в интересующий Вас раздел – кликните мышкой на пункт меню, нажав клавишу Ctrl

Из любого раздела Вы сможете вернуться обратно в оглавление.

Для этого кликните на странице на элемент со словами **В оглавление** вместе с клавишей Ctrl



*С уважением, Ваш будущий копирайтер*

*Легкий Сергей*

***PS. Друзья! Если Вы ищите тексты по 30 копеек за страницу, пожалуйста, обращайтесь на биржи фриланса или текстовые биржи. Давайте уважать время, опыт и труд друг друга.***

# Бессонница – проблема современного человека

[В оглавление](#)

## Бессонница – проблема современного человека

Хотя продолжительность сна весьма относительное и индивидуальное понятие, все же для среднестатистического человека существует условная норма в 7,5-8 часов, которые он должен проводить во сне. Одно из крайне неприятных состояний, с которым пациенты в **Москве** обращаются в медицинский центр «NNN» – это **бессонница**, то есть состояние, характеризующееся сокращением нормальной продолжительности сна.

Казалось бы, что тут плохого? Раз человек меньше спит, значит, у него должно больше времени оставаться на работу, общение или домашние дела. Но беда в том, что страдающий этим недугом во время бодрствования чувствует себя разбитым, вялым и апатичным. При этом, парадокс в том, что человек не может заснуть именно тогда, когда он пытается это делать. Зато, днем, когда возможности поспать нет, появляется непреодолимая сонливость.

## Бессонница и гомеопатия. Осознанный выбор.

Как и во многих других случаях, лечение **бессонницы гомеопатией** может стать хорошей альтернативой или дополнением к остальным методам.

Состояние нарушения сна – это не самостоятельная болезнь, а всего лишь один из симптомов многих заболеваний. Поэтому, лечение может быть симптоматическим или направленным на терапию основного заболевания. Лечение **бессонницы гомеопатией** включает оба этих направления.

Важно определить основное заболевание, вызвавшее нарушение сна. Если это сделано правильно, **бессонницу гомеопатия** лечит эффективно и в короткие сроки. А самое главное – без побочных эффектов.

## Требуется сиделка в больницу?

[В оглавление](#)

Компания «NNN» подберет персонал с опытом оказания медицинских услуг и ухода за пациентами и престарелыми людьми. Мы работаем на территории Москвы и МО.

В центре «NNN» можно заказать вызов **сиделки в больницу** или для ухода в домашних условиях. В зависимости от ситуации, можно приглашать специалиста на несколько часов или с полным проживанием вместе с подопечными.

Почему стоит нанять **сиделку в больницу** или домой?

Часто случается так, что мы не можем заботиться о престарелых родителях, потому что заняты на работе, домашними делами или уходом за детьми. Выход из ситуации - обращение в специализированное агентство за помощью квалифицированного персонала.

Вашему близкому человеку обеспечат грамотное выполнение медицинских процедур и мероприятий по уходу и окажут психологическую поддержку.

Заказывая услугу «[сиделка в больницу](#)» вы гарантированно получаете внимательное и бережное отношение к [больному](#), тщательное соблюдение им предписаний и режима и собственное спокойствие.

## [Сиделка на дом](#)

Если вам необходима [сиделка в больницу](#), мы быстро подберем вам подходящую кандидатуру. Когда это произойдет, вы избавитесь от преследующего вас беспокойства за жизнь и здоровье близкого человека.

Однако, присутствие [сиделки в больнице](#), где обеспечена медицинская сторона дела, необходимо лишь для ухода. Если же нуждающийся в уходе находится в домашних условиях, появляются определенные сложности. Мало кто из нас владеет познаниями в медицине. Поэтому, приглашение владеющей медицинскими навыками сиделки [на дом](#) поможет избежать сложностей, связанных со специализированным уходом. Обученный сотрудник проведет нужные процедуры, обеспечит комплексный уход, окажет помощь и поддержку в психологическом плане. Для таких целей агентство располагает квалифицированными специалистами с медицинским образованием и подготовкой по вопросам питания, ухода за детьми или пожилыми пациентами.

[Сиделка в больнице](#) или [с проживанием](#) в вашем доме присмотрит за подопечным круглые сутки. Все, что необходимо пациенту, будет выполнено в срок и надлежащим образом.

В обязательный перечень услуг сиделки входит следующий набор действий:

- Выполнение медицинских и гигиенических процедур;
- Контроль за правильностью приема лекарственных препаратов;
- Оказание помощи [больному](#) на прогулке, в передвижении по дому или принятии водных процедур;
- Смена постельного и нательного белья.

Сиделка может совмещать уход с различными бытовыми обязанностями, такими как уборка, стирка или приготовление пищи.

Если состояние подопечного позволяет на время оставлять его одного, сиделка может покупать [больному](#) продукты или лекарства и выполнять другие обязанности за пределами жилища подопечного.

При подборе персонала особое внимание уделяется их психологической совместимости с подопечными. Также мы заботимся о том, чтобы специалисты корректно относились ко всем членам семьи [больного](#).

Если вы сами даете объявление из серии «[ищу сиделку](#)», то рискуете оставить своих близких без достаточных гарантий наедине с незнакомцами.

Обратитесь в центр «NNN» и мы подберем человека с нужными навыками, весомыми рекомендациями и проверенной репутацией. Понимая, насколько для такой работы важна надежность, мы предложим именно ту [сиделку в больницу](#) или [с проживанием](#) у вас, на которую можно положиться.

## <h1>Встраиваемые вытяжки Kuppersbusch</h1>

[В оглавление](#)

Если вы планируете установку вытяжки для новой кухни, онлайн-магазин «Техника для тебя» - именно то место, куда нужно направить свое внимание в первую очередь.

[Встраиваемые вытяжки Kuppersbusch](#) от известного во всем мире производителя элитной бытовой техники выбирают истинные ценители сочетания немецкого качества, функциональности и инновационного дизайна.

Вытяжки представлены большим количеством моделей и могут быть встроены в настенные шкафы, столешницу или потолок кухни.

Компания Kuppersbusch с момента создания ориентируется на передовые достижения, которые делают всю технику, включая вытяжки, эргономичной, производительной и удобной.

Электронное управление, мощные, но практически бесшумные двигатели, надежные фильтры – все это обеспечивает свежесть воздуха на кухне, отсутствие запахов и чистоту поверхностей.

Благодаря широкому диапазону цен и моделей, покупатели смогут заказать для себя [встраиваемые вытяжки Kuppersbusch](#) с учетом своих пожеланий и финансовых возможностей.

## <h1>Встраиваемые вытяжки Neff</h1>

В компании «Техника для тебя» можно подобрать для себя бытовую технику на любой вкус и кошелек. [Встраиваемые вытяжки Neff](#) – как раз тот вариант, когда можно сэкономить, не потеряв в качестве и функциональных возможностях.

Производитель утверждает, что техника Neff будет служить покупателям более 15-ти лет и дает 5-летнюю гарантию в России.

При умеренных ценах [встраиваемые вытяжки Neff](#) обладают всеми возможностями, необходимыми для этих приборов. В их числе моющиеся жироулавливающие фильтры, галогеновая подсветка рабочей зоны, режимы отведения и циркуляции, производительность не менее 400 куб. м.\час.

Кроме того, в некоторых моделях вытяжек Neff возможна установка дополнительного угольного фильтра и использование интенсивного режима.

Экономия при производстве этих бытовых приборов достигается в бюджетных вариантах заменой электроники в системе управления работой на механику и отсутствием индикаторов.

Выберите любую модель вытяжки от Neff и вы получите настоящее немецкое качество за рубли и с гарантированной доставкой по России.

## <h1>Встраиваемые микроволновые печи</h1>

[Встраиваемая СВЧ печь](#) – неременный атрибут любой кухни 21-го века и один из наиболее представленных товаров в ассортименте интернет-магазина «Техника для тебя». Как и большинство бытовой техники, представленной здесь, микроволновые печи

принадлежат к изделиям среднего и премиального сегмента цен от ведущих производителей в Европе.

Преимущества микроволновой техники – это быстрота приготовления и низкий расход энергии в сравнении с бытовыми электроплитами. А возможность встроить микроволновую печь в интерьер позволяет экономить место и решать дизайнерские задачи.

[Встраиваемая микроволновая печь](#) выполняет на кухне большое количество задач, но ее [цена](#) ее часто диктуется не только набором функций, заложенных в конструкцию. Определяющее значение могут играть такие факторы, как популярность бренда, уровень электроники, облегчающей управление и контроль, оригинальность дизайна, объем духовки.

Базовые функции, такие как разморозка продуктов, подогрев и приготовление пищи, доступны для всех моделей. Более технологичные варианты снабжены грилем и конвекционной установкой, которые позволяют готовить запеченные или обжаренные блюда.

Если вам приглянулась [встраиваемая микроволновка](#) из каталога нашего магазина, ее можно купить недорого и с доставкой, поместив одним кликом в корзину.

Товар отправляется в большинство населенных пунктов России. Поэтому, в таких городах, как [Новосибирск](#) или [Екатеринбург](#) купить [СВЧ печь](#) так же легко, как и со склада «NNN» в СРБ.

## [Санатории Кисловодска](#)

[В оглавление](#)

«NNN Трэвэл» организует недорогие туры в [санатории Кисловодска](#). Бесплатный трансфер от вокзала до санатория – лишь небольшая часть из того, что мы делаем для своих клиентов.

Многих удивляет доступность наших цен на отдых в [санаториях Кисловодска](#). Все очень просто: «NNN Трэвэл» - официальный дилер большинства здешних санаториев, и это позволяет продавать туры без посреднической наценки.

[Санатории Кисловодска](#) – это современные гостиничные комплексы и пансионаты, продуманная инфраструктура и огромная база лечебно-диагностических центров.

А самое главное здесь – комплекс уникальных природно-оздоровительных факторов, которые помогут поправить здоровье, сделают отдых приятным и оставят массу впечатлений и воспоминаний.

Вот главное из того, за чем едут в [санатории Кисловодска](#) гости из всех уголков страны:

- Мягкий климат;
- Горный воздух, насыщенный фитонцидами хвойных лесов;
- Преобладание ясных дней в течение года;
- Известная повсюду вода минеральных источников

Гостеприимный персонал и достойный уровень обслуживания добавляют вам приятные впечатления.

### Дополнительные услуги центра

До любого [санатория Кисловодска](#) с вокзала вас доставит сотрудник нашего центра. Сообщите нам данные вашего вагона и поезда, и в нужное время за вами приедет сотрудник туристического отдела.

За дополнительную плату, которую мы согласуем с вами при бронировании тура, возможна организация трансфера из аэропорта. Ближайший аэропорт находится в городе Минеральные Воды и расстояние отсюда до [санаториев Кисловодска](#) - 57 км. Воспользоваться нашим трансфером будет экономичнее и удобнее для вас.

С заселением вам поможет встречавший вас менеджер. Его контактные данные вам сообщат за 1-2 дня до заезда.

### <h2> Санатории Кисловодска: заказ тура</h2>

Чтобы сделать заявку на тур, позвоните по телефонам, указанным на сайте, или введите нужную информацию в форму заказа на сайте. Через короткое время (не более часа) с вами свяжется сотрудник по бронированию. Вы обсудите с ним все детали и условия, и он оформит ваш заказ.

Заявки, сделанные в нерабочее время, будут обязательно обработаны утром следующего дня. Вы вовремя получите полную информацию об условиях поездки, стоимости и содержании лечения и другие сведения о пребывании в [санаториях Кисловодска](#). Менеджер обязательно поможет вам оформить путевку и разобраться со способами оплаты.

### <h2>Санатории Кисловодска самые южные в регионе Кавказских Минеральных Вод</h2>

Кисловодск – из всех Кавказских Минеральных Вод находится южнее остальных городов. Отсюда всего 21 км. до Ессентуков и 38 км. до Пятигорска. В регионе налажено сообщение между городами по железной дороге и автотранспортом. Расстояние от Кисловодска до железнодорожной станции «Минеральные Воды» - 64 км.

Численность местных жителей примерно 100 000 человек.

[Санатории Кисловодска](#) имеют профиль климатических и бальнеологических курортов.

Площадь города примерно 6,5 тыс. гектаров. Санатории занимают около 5% городской территории и находятся в районе улиц Бакунина, Ярошенко, Шаумяна, Васюковой или Ребровой балок.

Обязательно приезжайте в [санатории Кисловодска](#). А мы будем рады встретить гостей у перрона и отвезти навстречу вашему отдыху!

## <h1>Полка для кабеля</h1>

[В оглавление](#)

[Кабельная полка](#) от компании «NNN» применяется для монтажа электро-кабельных конструкций и отвечает всем требованиям безопасности и надежности.

## <h2>Полка для кабеля, использование при прокладке токопроводящих элементов</h2>

При укладке кабеля необходима его защита от повреждения и прямого доступа с целью безопасности. Одним из элементов такой защиты являются **полки для кабеля**, выполняющие несущую функцию. К ним крепятся другие части конструкции, а сами полки фиксируются к полу, потолку или монтажному профилю.

Важной характеристикой полок считается их несущая способность. Поэтому, при выборе изделий следует особое внимание обратить на толщину материала. Обычно используется стальной лист толщиной от 1,2 мм.

Металл для производства может быть различный. Лучше, если полки изготовлены из оцинкованной стали (маркировка УТ 1,5; УТ 2,5), что предохраняет конструкции от коррозии и продлевает срок службы. Для других металлов с этой же целью применяется лаковое покрытие (маркировка У2 и У3).

**Полка для прокладки** электрического **кабеля** чаще всего имеет П-образное сечение с расширенным основанием, придающим устойчивость и жесткость конструкции.

Для крепления к стенам, потолку и другим несущим поверхностям используются крепежные скобы, метизы и перфорация, имеющаяся в изделиях.

Наилучшим вариантом крепления следует считать стойки, специально предназначенные для размещения таких полок. При таком монтаже полки фиксируются с помощью поворота «язычков», заводимых в крепежные отверстия на стойках. Такой способ увеличивает скорость и надежность монтажа.

Полки, скобы и стойки, представленные в разделе постоянно в наличии на складе. Приглашаем организации, занимающиеся **прокладкой** кабеля и другими электро-монтажными работами к долгосрочному сотрудничеству.

## Журнал учета объема розничной продажи алкоголя и общепит. Кто кого?

[В оглавление](#)

Близится к своему финальному сроку процесс ввода системы ЕГАИС. Но даже при том, что уже в этом году система охватит почти всех продавцов, продолжается дублирование операций традиционными методами. Например, с помощью журнала учета розничных продаж.

В Приказ ФС ФАР №164 от 22.06.15 года внесены некоторые изменения порядка заполнения этого документа по сравнению с приказом предыдущим. Но в любом случае **журнал учета объема розничной продажи алкоголя общепит**, да и вообще вся алкогольная розница, теперь обязаны заполнять, начиная с 1 января 2016 года.

Регулирование алкогольного рынка – важный вопрос для государства, поэтому за соблюдением всех установленных норм однозначно будет налажен довольно жесткий контроль.

И для того, чтобы предприятия, продающие алкогольную продукцию, продолжали работать в нормальном режиме, важно нормативы, установленные государством, соблюдать. А для соблюдения в них нужно сначала разобраться.

Вот и попробуем сегодня разобраться в том, как правильно заполнять **журнал учета объема розничной продажи алкоголя**, какой выбрать способ ведения и коснемся нюансов, особо затрагивающих **общепит**.

## Старт уже дан

Чтобы ни у кого не возникло путаницы, сразу начнем с того, что заполнять его нужно уже с 1 января 2016 года. Причем, абсолютно для всех и без каких-либо исключений.

А путаница возможна по той причине, что по срокам введения ЕГАИС существует куча разных дат для старта и множество исключений. Крым, небольшой город, село и т.д. – у всех свои сроки введения системы.

С журналом все однозначно и едино: **журнал учета объема розничной продажи алкоголя общепит**, точка с пивом, сельский магазин без интернета, крымский ресторан и столичный супермаркет – все они одинаково и обязательно должны заполняться с первого дня текущего года.

## Для всех, но с уточнениями

То, что это для всех без исключения, уже понятно. Теперь осталось уточнить несколько важных деталей. Для всех означает, что журнал заполняется в каждой точке. Значит, если одна компания продает алкоголь в пяти разных местах, то и журналов будет заполняться тоже пять.

А еще «для всех» подразумевает, что форма собственности и размеры компании тоже не могут быть поводом для исключения.

Ну и последнее «для всех» - это вид алкогольной продукции. Не важно, крепкие это напитки или просто пиво, весь реализуемый в **общепите** или рознице алкоголь обязан попасть в **журнал учета объема розничной продажи алкоголя**.

## На бумаге или электронно?

Для начала – и то и другое допустимо и легально.

Причем, бумажный вариант вовсе не предполагает обязательное написание «от руки» в физически существующий бумажный журнал. Можно заводить данные в компьютер (к примеру в вашей внутренней учетной системе) с возможностью быстро распечатать нужный период в момент проверки. Тем более, он и предъявляется только на момент проверки и никуда не передается. И пока нет инструкции о том, что он должен лежать в точке продажи в бумажном виде в любой момент.

Да и хранить сведения нужно 5 лет с момента продажи, что не очень удобно именно для физического бумажного носителя. Только, если не распечатываете журнал ежедневно, не забывайте регулярно делать резервные копии введенных данных.

Как это ни архаично выглядит, специалисты пока рекомендуют именно бумажный вариант. Связано это вот с чем. Подписавшись на электронное ведение **журнала учета объема розничной продажи алкоголя**, вам придется автоматически решить 3 задачи, которые **общепиту** пока решать не обязательно:

- Подавать сведения о продажах в ЕГАИС;
- Связать свои кассовые операции с ЕГАИС, обеспечив кассы считывателями кодов акцизных марок;
- Каким-то образом продать до 1 июля 2016 года алкоголь, имеющийся у вас, но не числящийся в системе.

Еще одна сложность – вам нужно одновременно передать в систему данные о вскрытии тары и чек о продаже этого алкоголя. Если у вас от вскрытия бутылки до продажи первой «стопки» из нее проходит много времени, то пока вообще не понятно, как такой вопрос решать.

Кстати, если вам так удобнее по каким-либо причинам, бумажный и электронный методы можно комбинировать на одном предприятии, используя разные в разных точках продаж.



## Правила заполнения

### Что вносим, а что нет?

В журнал вносится весь легальный алкоголь, попавший в точку реализации, который продан в неизменном виде и в составе других блюд или напитков, их него приготовленных.

В случае использования для приготовления алкогольсодержащих блюд и напитков, в журнал вносятся, естественно, не блюда, а тот алкоголь, который в них входит. Но, как мы увидим дальше, внесение происходит при вскрытии тары, поэтому ошибок тут быть не должно.

При внесении указываем наименование, код вида алкогольной продукции, емкость и количество единиц тары этой продукции.

Продажей не считаются такие операции, как бой, брак, возврат, перемещение по внутренним подразделениям. Такое движение отражается в учете по ЕГАИС, а вот в журнал продаж эти случаи вносить не нужно.

### Когда вносим?

Продажей с точки зрения заполнения журнала считается вскрытие упаковки с алкоголем. Открыли бутылку или кег – записали продажу всей емкости в журнал. Даже, если реальный отпуск покупателю начнется не в день вскрытия тары, как в случае с кегами пива или спиртным для кулинарии и коктейлей.

Естественно, продажа записывается в журнал при продаже неоткрытой розничной упаковки конечному потребителю.

Понятно, что часто нет возможности вносить все данные сразу после операции вскрытия или продажи. Поэтому сама запись может быть сделана позже, но не далее конца дня, следующего за днем продажи.

### Как вносим?

Для начала разберемся с порядком заполнения.

Журнал состоит из реквизитов торговой точки и табличных данных. Реквизиты должны обязательно включать адрес и КПП.

Таблица состоит из 7-ми столбцов: номер, дата, штрих-код, наименование, код вида, емкость и количество штук.

Для электронного журнала информация о номенклатуре снимается при помощи сканера двухмерных штрих-кодов. Штрих-коды, имеющиеся на каждой единице продукции, уже занесены в ЕГАИС, поэтому, все данные автоматически берутся оттуда. В результате в электронном журнале оказываются заполнены только три колонки.

В случае бумажного ведения третья колонка не заполняется, а все остальные обязательны с заполнению.

После проведения операции реализации\вскрытия за день, в нижней части таблицы подводятся промежуточные итоги за период.

## Подведение итогов учета

Промежуточные итоги в вашем журнале учета продаж должны отображаться сразу по трем показателям. Это код продукта, количество штук и наименование.

Смысл подведения итогов по количеству штук неясен, так как не отражает реально проданного объема алкоголя. Понятно, что 10 бутылок полулитровой водки не равны 10-ти бутылкам по 0,7. А кег пива не сравнить с бутылкой виски. Но это пока одна из многочисленных туманных сторон системы учета оборота алкоголя.

#### Особенности ведения журнала учета объема розничной продажи алкоголя для общепита

Тут уместно напомнить, что для общепита, в отличие от розницы, не установлены сроки начала регистрации продаж в ЕГАИС. Поэтому, возможность заполнения бумажного варианта для заведений общественного питания может продлиться довольно долго.

В целом, **журнал учета объема розничной продажи алкоголя в общепите** потребует больших трудозатрат и внимания, чем в обычной рознице. Связано это, прежде всего, с порционной продажей и возможным большим периодом времени между вскрытием тары и реализацией.

Поэтому, в общепите стоит особо подчеркнуть, что в журнал вносится именно факт вскрытия тары.

Из-за этой же особенности продаж именно в ресторанном сегменте рекомендуется не включаться пока в электронное ведение журнала. Да по большому счету для некоторых операций технически не возможно одновременно открыть тару и получить чек о продаже этого алкоголя.

И, наконец, в общепите важно понимать разницу между транспортной и потребительской тарой. Вскрытие транспортной тары (коробки) для фасованной продукции (вина, например) не считается продажей и в журнал не заносится. А вскрытие транспортной тары (кега) для нефасованной продукции (пива) считается продажей и обязательно фиксируется в журнале.

#### Нюансы, которые вовсе не мелочи

- Если в одной точке реализация идет от двух юридических лиц (скажем, пиво от ИП, а алкоголь от ООО), то в точке ведутся 2 журнала.
- Вне зависимости, что приготовлено из полученного от поставщиков алкоголя и в каком виде он в конце концов продан, весь этот алкоголь должен быть учтен в журнале регистрации.
- Данные по номенклатуре (код и наименование) в журнал вносятся так же, как они указаны в сопроводительной документации поставщика.

#### А что на практике?

Теория, изложенная выше, нужна, и ее надо знать. Но трудно представить, что работник общепита в реалиях будет, открыв бутылку, сразу бежать и вносить ее в **журнал учета объема розничной продажи алкоголя**.

Логичнее предположить, что он запишет это на салфетке, а вечером, вооружившись компьютером, внесет все это в журнал. Логичнее, но тоже не сработает – будет много ошибок и уйдет куча времени.

Изучив множество вариантов облегчения и оптимизации всего процесса, разработчики линейки «NNN» предлагают следующие варианты решения этой нетривиальной задачи.

#### **Вариант №1: все перемещенное в бар, считаем открытым, т.е. проданным**

А раз открыли, сразу и вносим в журнал. Через сколько времени все это количество реализуется, вопрос с точки зрения журнала уже не важный.

Но он не важный только с точки зрения журнала. А с точки зрения контроля – очень даже важный.

Представьте ситуацию, когда во время проверки в баре оказывается не открытый алкоголь, а по журналу он считается уже проданным.

Или, например, перенесенную в бар бутылку по каким-то причинам нужно вернуть на склад, а она уже числится вскрытой.

Хотя плюсы этого подхода неоспоримы. Он самый простой и наименее трудозатратный. Так что, если вас не пугают две преграды, описанные выше, смело выбирайте его

**Вариант №2: снимаем кассу, все проданное переводим в единицы тары и списываем получившиеся целые единицы этим днем**

Похоже на записи официанта на салфетке, но данные по продажам берем из системы учета.

Это более точный способ, так как позволяет «открывать», т.е. вносить в журнал только то, что действительно продано. Количества, превышающие целые единицы тары, будут перенесены на следующий торговый день.

Проблем у этого способа тоже две.

Во-первых, отпущенные порции не всегда соответствуют посчитанным системой, как проданные. Тогда будут расхождения по количеству в остатке.

А, во вторых, система может не угадать, списав алкоголь из одной партии товара, а отпущенный будет из другой. Тогда уже будут расхождения по спецификациям ЕГАИС.

Ну и главное в таком подходе - ваша система учета должна уметь производить этот подсчет из порций в бутылки, причем именно того объема, который сейчас в наличии. Если вы пользуетесь системой «Трактир», то с этим у вас проблем не будет.

**Вариант №3: у вас автоматизирована опция «Вскрытие тары» в системе учета**

Способ отличающийся очень высокой точностью, а, главное, больше всего отвечает требованиям контролирующих инстанций. Т.е. у вас точно не найдут несоответствий между журналом и остатками.

Но, как и второй вариант, этот должен быть реализован на имеющемся у вас программном обеспечении для учета продаж. И, как обычно, в «Трактире» он тоже имеется.

Это, опять же, ситуация «официант и салфетка», но вместо салфетки работник ставит галочку в компьютере, когда открывает или продает очередную бутылку. Необходимы дополнительные действия персонала по сравнению со вторым вариантом, но при этом вы точно избежите штрафов.

Кстати, «NNN» тут поможет избежать пересортицы, описанной во втором варианте. Система позволит вручную выбрать емкость бутылки, которая должна быть вскрыта, а не подставлять ее по FIFO, как во втором варианте. А то, что реализуется без вскрытия, допустим вино в бутылках, «NNN» может сразу занести в журнал даже без «галочки» от официанта.

Надеемся, этот материал поможет вам правильно выбрать как способ заполнения журнала, так и метод учета проданного алкоголя. И, если у вас, вдруг, появятся дополнительные вопросы, специалисты команды «NNN» квалифицированно на них ответят.

[В оглавление](#)