

Раздел «Для бизнеса»

Тема «Как начать свой бизнес»

Информация получена с сайта Банка России [Fincult.info](https://fincult.info)

Когда человек решает открыть свое дело, он сталкивается с огромным количеством вопросов. Есть ли шанс на успех? Что такое бизнес-план и как его написать? Обязательно ли регистрироваться в ФНС и как проще платить налоги? Рассказываем, что нужно знать начинающему предпринимателю и какой путь нужно пройти, чтобы открыть свой бизнес.



Оцените жизнеспособность идеи

Чтобы понять, стоит ли начинать бизнес, ответьте себе на следующие вопросы:

- **Что я предлагаю клиентам?**

Постарайтесь непредвзято оценить, нужны ли людям ваш товар или услуга и в чем их уникальность. Обязательно посмотрите, что предлагают ваши конкуренты. Проанализируйте, что они делают хорошо, а что не очень, — постарайтесь найти свою нишу на рынке.

- **Кто мой покупатель?**

Определите свою целевую аудиторию — кому ваш товар или услуга будут интересны. Подумайте, какую явную или скрытую потребность потребителя вы хотели бы удовлетворить. Представьте вашего потенциального покупателя: пол, возраст, семейное положение, социальный статус. В идеале нужно также понять проблемы и желания клиента, особенности его поведения и характера, представить ситуации, когда ему пригодятся ваша услуга или

продукт. Четкое понимание, кто ваш покупатель, будет полезно на всех этапах — от подбора ассортимента до рекламы и продвижения.

- **Где и как я буду продавать свой товар?**

Возможно, ваша аудитория привыкла покупать все в интернете, тогда достаточно будет выбрать оптимальные способы доставки: прикинуть, сколько придется потратить на услуги почты или курьеров, с какими именно фирмами вы хотели бы сотрудничать.

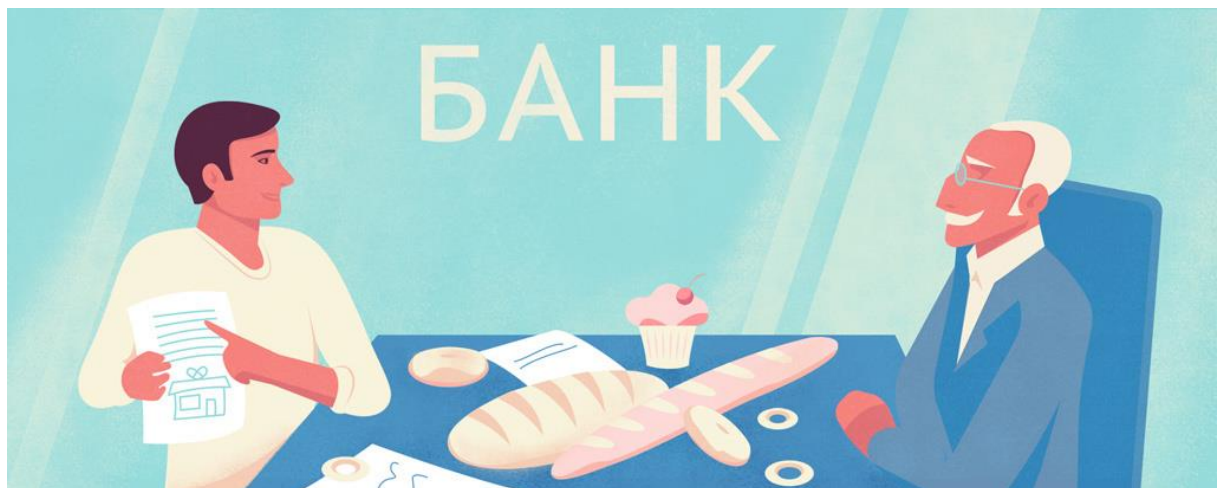
Если же ваш товар важно примерить, пощупать, оценить в деле — стоит подумать о помещении для магазина, о том, где и на каких условиях его арендовать.

Еще один вариант — продавать продукцию через маркетплейс и воспользоваться его службой доставки. Тогда примерка и осмотр ваших товаров будут проходить при курьере или в пунктах выдачи.

- **Какую выбрать цену?**

Прикиньте примерную себестоимость товара. Проанализируйте рынок и подумайте, по какой цене ваш товар будут готовы купить. Посчитайте, удастся ли покрыть все расходы и получить прибыль.

Если ваша идея по-прежнему кажется вам перспективной и способной принести доход, попробуйте протестировать ее на своей целевой аудитории. После этого задумка может немного трансформироваться, но в итоге у вас сложится понятная бизнес-стратегия.



Напишите бизнес-план

На основе стратегии составьте детальный план развития вашего проекта. Он понадобится и вам самому, и вашим бизнес-партнерам, и потенциальным инвесторам или кредиторам.

Бизнес-план должен содержать подробное описание продукта с вариантами его дальнейшей трансформации, анализ рынка с описанием всех групп конкурентов и характеристики возможных покупателей.

Без цифр план, конечно, не будет убедительным. Вам нужно заранее понять, насколько рентабельным окажется ваше дело. Поэтому бизнес-план должен включить несколько обязательных составляющих:

- производственный план и расчет себестоимости товара или услуги;
- план продвижения, смету затрат на рекламу и другие виды коммуникации с клиентами;
- организационный план и оценку зарплат сотрудников, а также внешних услуг — например, курьерских;
- финансовый план, который учитывает все денежные потоки: источники финансирования проекта (например, личные сбережения, кредиты, инвестиции партнеров), ожидаемые доходы и расходы включая разовые траты и налоги.

В итоге бизнес-план должен показать, сколько денег вам потребуется на запуск проекта, когда он выйдет на самоокупаемость, через какое время удастся вернуть вложенные средства и на какую прибыль можно рассчитывать.

Подробную инструкцию, как составить бизнес-план, вы найдете [в этом тексте](#).



Зарегистрируйте бизнес

Вы можете вести дела как самозанятый, индивидуальный предприниматель (ИП) или юридическое лицо (обычно общество с ограниченной ответственностью — ООО).

1. Статус самозанятого удобен для тех, кто продает собственные товары или услуги и не нанимает сотрудников. [Стать самозанятым](#) проще всего —

к примеру, можно скачать специальное приложение [«Мой налог»](#), через него передавать в ФНС информацию о доходе и платить налог. Никакой другой отчетности не требуется.

Но если понадобятся деньги на развитие бизнеса, то, скорее всего, придется рассчитывать только на обычные потребительские кредиты. К тому же годовой доход самозанятого не должен превышать 2,4 млн рублей. Если бизнес вырастет, придется регистрироваться в другом качестве — например, ИП.

Как вариант, можно сразу зарегистрироваться индивидуальным предпринимателем и одновременно — самозанятым. Тогда не придется ни сдавать отчетность, ни отчислять страховые взносы — нужно только загружать данные о доходах в приложение «Мой налог» и платить минимальный налог. А когда оборот перевалит за 2,4 млн рублей за год — просто перейти на другую систему налогообложения.

2. Статус ИП подойдет тем, у кого бизнес невелик, но годовой оборот превышает 2,4 млн рублей или есть наемные работники. Например, небольшой магазин или производство. У ИП самый широкий выбор вариантов налогообложения. Скажем, когда штат не превышает 15 человек, а оборот — 60 млн за год, самой выгодной может оказаться патентная система — она доступна только ИП.

Индивидуальному предпринимателю бывает легче найти заказчиков, чем самозанятому, — многие компании предпочитают работать только с юрлицами и ИП. Кроме того, в отличие от самозанятых, ИП доступны кредиты на бизнес, лизинг и краудфандинг.

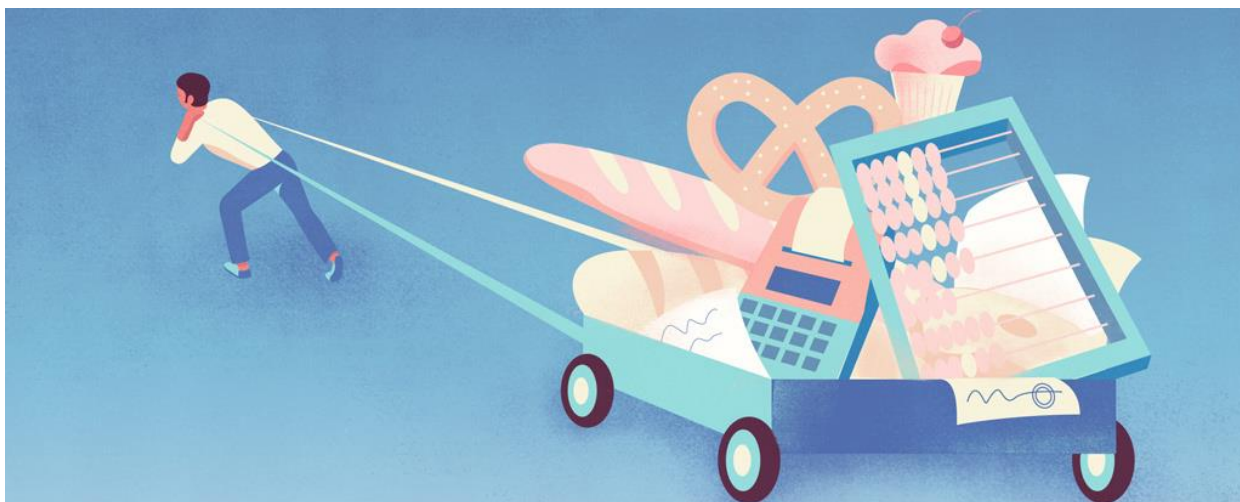
Индивидуальному предпринимателю [сложнее зарегистрироваться](#) и закрыть дело, чем самозанятому. Хотя и намного легче, чем ООО.

3. Статус ООО обычно выбирают те, у кого большие бизнес-амбиции. ООО можно открыть самому или вместе с партнерами — только для юридических лиц допустимы сразу несколько учредителей.

У компании в статусе ООО больше всего вариантов источников финансирования. Помимо кредитов, в том числе [по льготным программам](#), ООО может искать инвесторов [на краудфандинговых площадках](#) или [на бирже](#).

По долгам ООО отвечает только имуществом организации, а учредитель ИП и самозанятый — и своим собственным имуществом, которым владеет как частное лицо. Но регистрация и отчетность компании сложнее всего, а в случае нарушений — штрафы ООО на порядок выше, чем у ИП.

При необходимости вы можете менять статус своего бизнеса. Например, сначала зарегистрироваться как самозанятый, затем оформить как ИП. А потом закрыть ИП и создать ООО.



Выберите режим налогообложения

Какие налоговые системы вам доступны — зависит от формы ведения бизнеса, на которой вы остановились.

Налог на профессиональный доход минимален, но его могут выбрать только самозанятые. Пока у ИП нет наемных сотрудников, а доход от бизнеса не превышает 2,4 млн рублей в год, он тоже может зарегистрироваться как самозанятый и платить лишь этот налог.

Патент подходит лишь ИП. Обычно его покупают предприниматели, которым проще заплатить в бюджет фиксированную сумму, чем заниматься документацией. Но доход бизнеса по всем патентам должен быть в пределах 60 млн рублей в год. Если заработаете больше, придется сменить налоговый режим.

Остальные налоговые системы подходят как ИП, так и ООО.

Единый сельскохозяйственный налог выгоден, но выбрать его могут только фермеры. Причем предприятие должно не просто перерабатывать или продавать сельхозпродукты, но и само их производить.

Упрощенная система налогообложения удобна для малого бизнеса, когда число сотрудников не больше 130. А доход за год не превышает [450 млн рублей](#). Документооборот и отчетность на упрощенке сложнее, чем в случае патента или самозанятости, но намного проще, чем для общего налогового режима.

Общий режим налогообложения доступен для любых предпринимателей, но вести отчетность по этой системе сложнее всего. Придется платить налог на добавленную стоимость (НДС) — в зависимости от вида ваших товаров и услуг он может составлять до 20% их цены. Этот режим имеет смысл выбирать, если у вас будет много поставщиков или подрядчиков, которые тоже отчисляют НДС. Если ваш бизнес не впишется в ограничения других налоговых режимов, то вам тоже придется перейти на общий.

Подробнее о том, чем отличаются разные формы налогообложения и как выбрать подходящую для себя, можно узнать [здесь](#).

Что еще нужно сделать начинающему бизнесмену?

После того как вы разберетесь с главными вопросами, вам предстоит решить еще много других задач.

- Открыть расчетный счет в банке. Это не нужно делать лишь самозанятым.
- Завести онлайн-кассу, если у вас будут расчеты непосредственно с клиентами. По закону не выдавать кассовые чеки могут только самозанятые. И в некоторых случаях ИП и компании, например, если они продают в киоске мороженое или ремонтируют обувь.
- Изучить права потребителей.
- Если вы будете арендовать или покупать помещение — проверить, отвечает ли оно требованиям пожарной безопасности.
- Хотите работать с продуктами питания — разобраться в санитарных требованиях.
- Уточнить, должна ли ваша продукция соответствовать государственным стандартам.
- Когда вы планируете ввозить товары из-за рубежа, выяснить, как их декларировать и нужно ли сертифицировать.

Подробнее на сайте fincult.info.