

ЕВГЕНИЯ ЗАЛЬЦЗЕЙЛЕР

9 шагов до суммы

ВРЕДНЫЕ СОВЕТЫ
НАЧИНАЮЩИМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Евгения Зальцзейлер

**Девять шагов до суммы.
Вредные советы начинающим
предпринимателям**

«Автор»

2023

Зальцзейлер Е.

Девять шагов до суммы. Вредные советы начинающим
предпринимателям / Е. Зальцзейлер — «Автор», 2023

«Хотите открыть бизнес и быстро обанкротиться? Тогда следуйте вредным советам, и дело в шляпе!» Книга-перевёртыш для тех, кто задумывается о статусе индивидуального предпринимателя. В ней собраны девять самых распространённых заблуждений будущих бизнесменов и советы, как избежать ошибок, ведущих к потере денег на начальном этапе. «Девять шагов до суммы» — структурированная подборка материалов как об этапах, предшествующих походу в налоговую инспекцию для регистрации ИП, так и о затруднениях, с которыми могут столкнуться начинающие предприниматели. Также в книге есть полезные инструкции, факты и короткие истории из практики автора.

Содержание

Предисловие	5
Глоссарий	7
Вступление	9
Совет 1. Никогда не составляйте бизнес-план, даже не думайте о нём	11
Совет 2. Никогда не заморачивайтесь с выбором видов деятельности	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Евгения Зальцзейлер

Девять шагов до суммы. Вредные советы начинающим предпринимателям

Предисловие

Данное краткое руководство рассчитано именно на будущих индивидуальных предпринимателей, а не фрилансеров. Вы, конечно, можете возразить: фрилансер тоже может быть индивидуальным предпринимателем, и будете правы. Однако в данном конкретном случае под «фрилансером» я имею в виду любого исполнителя, работающего в одиночку, без найма сотрудников (дизайнеры, иллюстраторы, корректоры, редакторы, бухгалтеры, юристы и пр.), вне зависимости от применяемой системы налогообложения. Это моя личная классификация, возникшая несколько лет назад с появлением «самозанятых», то есть физических лиц, применяющих налоговый режим – «налог на профессиональный доход». Раньше подобной системы не было, и все исполнители-одиночки были вынуждены открывать ИП, если хотели работать официально и без проблем. Я не говорю, что юридические лица не заключали договоры с простыми гражданами на оказание каких-либо услуг. Заключали, но многие это делали крайне неохотно. Вот почему я мысленно разделяю предпринимателей – представителей малого бизнеса – и фрилансеров.

Для последних (кроме, разумеется, юристов) у меня есть два совета: **всегда заключайте договор на предоставляемые услуги и всегда берите предоплату**. И ещё одна рекомендация всем «самозанятым» фрилансерам: не привязывайте в приложении «Мой налог» личную карту, с которой оплачиваете шаурму. Не поленитесь, откройте новую карту специально для приёма денег от фрилансерской деятельности. Но это просто совет для прозрачности учёта, не более того.

И как раз здесь, когда вы дочитали до этого места, у вас возникает следующий закономерный вопрос: «Какого лешего ты в предисловии к руководству для индивидуальных предпринимателей пишешь советы для фрилансеров, для которых данное последовательное скопление букв не предназначено?»

Отвечаю: «Несмотря на чудесную обложку и аннотацию к этой увлекательной книжице, велика вероятность, что на неё обратят внимание не только начинающие предприниматели, но и фрилансеры. Так как по правилам любых площадок, публикующих электронные книги, каждый потенциальный покупатель имеет право бесплатно ознакомиться с двадцатью пятью процентами книги, то как раз предисловие и будет прочитано первым. Стало быть, фрилансер поймёт, что сие руководство не для него, и не станет тратить ни деньги, ни время на моё творчество. Я же, как автор, буду ограждена от потенциальных гневных отзывов таких как: мол, я купил(а) гайд для начинающих предпринимателей, а там для меня нет ничего интересного и полезного! Вот таким незамысловатым способом я надеюсь, что моими читателями станут те, кому мои рекомендации действительно нужны. Впрочем, от негативных отзывов не застрахован никто.

Ещё один нюанс: данное пособие не является учебником, жёстким пошаговым руководством или чек-листом. Нет, эта книжица создана с единственной целью – помочь задумавшимся о собственном бизнесе понять, действительно ли они хотят пополнить ряды предпринимателей, и насколько обосновано это желание. Почему? Да потому, что подчас подобные стремления вызваны сиюминутными эмоциями. Например, у вас неприятная ситуация на работе или нет взаимопонимания с руководством, или вы недовольны оплатой своего труда.

Такие ситуации могут послужить толчком к уходу из найма, но всё-таки решение открыть свой бизнес нужно принимать с холодным сердцем и ясной головой, не затуманенной обидами. Прежде чем нырять в омут бизнеса, подумайте, возможно, ваши проблемы можно решить менее радикальным способом, и вы вовсе не хотите становиться предпринимателем.

Теперь, когда мы прояснили все первичные вопросы, нам нужно ознакомиться с глоссарием – коротеньким списком, возможно, незнакомых вам понятий и словосочетаний, которые будут встречаться в некоторых советах. В словарики описаны лишь самые необходимые термины для базового понимания основ открытия ИП. Мне бы хотелось, чтобы вы, приходя в налоговую инспекцию или к профконсультанту, говорили с ними на одном языке.

Если вы уже стреляный воробей, поднаторевший в экономических и бухгалтерских терминах, тогда смело пропускайте этот раздел и переходите сразу к чтению вредных советов для начинающих предпринимателей.

Глоссарий

Физическое лицо – любой дееспособный человек, проживающий на территории страны (необязательно гражданин) и являющийся участником гражданских отношений, то есть обладающий набором определённых прав и обязанностей.

Юридическое лицо – организация или предприятие, которое имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, выступать от своего имени при разрешении споров в суде.

Малый бизнес – юридические лица и ИП, подпадающие под следующие критерии: годовой доход от 120 млн. руб. до 800 млн. руб., среднесписочная численность сотрудников от 16 до 100 человек. Есть ещё ограничения по доле в уставном капитале государства, его субъектов и муниципалитетов (не более 25%) и по доле иностранных организаций и организаций крупного бизнеса (не более 49%).

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – общество, учреждённое одним или несколькими физическими/юридическими лицами – учредителями, уставной капитал которого разделён на доли. Учредители не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале до банкротства общества. При банкротстве участники могут понести субсидиарную ответственность по долгам общества всем имеющимся у них имуществом.

Индивидуальный предприниматель (ИП) – субъект малого бизнеса – физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

«Самозанятый» – физическое лицо, уплачивающее налог на профессиональный доход и осуществляющее свою деятельность в сфере оказания услуг и/или реализации товаров собственного производства лично.

Доходы ИП – сумма фактически поступивших денежных средств на расчётный счёт ИП или в кассу.

Расходы ИП – сумма фактически оплаченных расходов наличным и/или безналичным способом.

Бухгалтерский учёт (БУ) – это сбор и систематизация данных о всех финансовых операциях компании (ИП) с целью подготовки бухгалтерской отчётности.

Налоговый учёт (НУ) – это сбор и обобщение сведений, необходимых для расчёта налоговой базы и налоговых платежей.

Объект налогообложения – доход (выгода), полученный налогоплательщиком, например, от реализации товаров (услуг), от использования водных ресурсов, транспорта, недвижимости, земли и пр.

Налоговая база – стоимостная (денежная) оценка объекта налогообложения, используемая для расчёта налогов.

Налог – денежная обязательная сумма платежа, которая взимается с юридических и физических лиц государством в наличной форме или с помощью безналичного перевода, безвозмездно и индивидуально. Не является благотворительным платежом и уплачивается всеми для материального обеспечения жизнедеятельности государства.

Налогоплательщик – физическое или юридическое лицо, имеющее обязанность уплачивать налоги из собственных средств в бюджет муниципальных и государственных органов в соответствии с действующим законодательством.

Налоговый период – это период времени, за который налогоплательщик определяет налоговую базу и рассчитывает сумму налога для уплаты в бюджет. Обычно это месяц, квартал или год.

Налоговый агент – ИП или юридические лица, на которых возложена обязанность по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению налога в бюджет. Самый распространённый в РФ налоговый агент – работодатель, который обязан исчислить, удержать и перечислить налог на доход физических лиц (НДФЛ) с заработной платы своих сотрудников. Также ИП могут являться налоговыми агентами по налогу на добавленную стоимость (НДС).

Налоговая декларация – это официальное заявление налогоплательщика, которое содержит сведения об объектах налогообложения, о полученных доходах и произведённых расходах, об источниках доходов, о налоговой базе, налоговых льготах, о сумме налога, подлежащего уплате, и о других данных, служащих основанием для исчисления налога (ст. 80 НК РФ).

Книга учёта доходов и расходов (КУДИР) – сводный регистр налогового учёта, на основании которого определяются результаты предпринимательской деятельности за налоговый период, исчисляется налоговая база и налоги, подлежащие уплате налогоплательщиком.

Страховые взносы – обязательные платежи на пенсионное, медицинское и социальное страхование. Их платят все работодатели за работников, а также ИП «за себя».

Страховые взносы ИП – платежи, которые бывают двух видов: «за себя» – в фиксированном размере и 1% с суммы дохода плательщика, превышающей 300 000 руб. за расчётный период.

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – минимум оплаты труда, установленный государством на федеральном уровне (в 2023 году – 16 242 руб., в 2024 – 19 242 руб.). Регионы могут устанавливать свой МРОТ, который не может быть ниже федерального. Используется не только для регулирования заработной платы, а также для расчёта социальных выплат и пособий.

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) – справочник, в котором каждому виду деятельности присвоен уникальный код. Код состоит из нескольких цифр, которые обозначают разделы, классы, подклассы, группы и подгруппы.

Вступление

Если вы ещё сомневаетесь, в качестве кого вы бы хотели вести бизнес: учредителя ООО, ИП или самозанятого, то позвольте внести некое упорядочение в ваши мятежные мысли.

Если вы хотите быть исполнителем-одиночкой, не собираетесь нанимать сотрудников, ваш будущий бизнес связан с услугами и/или продажей товаров собственного производства (например, вы вяжете на заказ или делаете кукол), то оформляйте самозанятость и не мучайтесь понапрасну.

Если вы собираетесь организовывать бизнес не один, то дружеский совет – открывайте ООО в тех долях, в которых каждый из партнёров собирается участвовать в процессе. Не надейтесь на дружбу или любовь, деньги разбивали союзы, основанные и на более прочных принципах.

Как мы уже с вами выяснили, индивидуальный предприниматель – это участник малого бизнеса, такой же как и юридические лица. Но почему я так ратую именно за ИП?

Плюсы ИП

1. Освобождены от ведения бухгалтерского учёта (кроме учёта основных средств на УСНО и ОСНО).
2. Самый большой выбор режимов налогообложения: ЕСХН, ОСНО, УСНО, ПСН, АУСН, НПД.
3. Возможность совмещения систем налогообложения.
4. Вся прибыль после уплаты налогов принадлежит вам и только вам, и вы вправе ей распоряжаться по своему усмотрению.
5. Не требуется уставной капитал.
6. Штрафы в разы (иногда в десятки раз) меньше, чем у ООО.
7. Легко открыть и легко закрыть по сравнению с ООО.
8. Нет обязательного найма сотрудников, вы всё можете делать самостоятельно (в пределах разумного, конечно).

Минусы ИП

1. ИП отвечает по долгам всем своим имуществом (однако в некоторых случаях и учредители ООО могут нести ответственность по долгам общества).
2. Семья ИП наследует долги в случае его смерти.
3. Нужно платить страховые взносы «за себя», даже если нет выручки (кроме НПД и АУСН). В 2023 году максимальная сумма страховых взносов ИП – 302 903 рубля (45 842 руб. за себя плюс 257 061 руб. – максимально возможная сумма уплаты 1% на обязательное пенсионное страхование у ИП с доходом более 300 000 руб.). Каждый год размеры страховых взносов пересматриваются.
4. Есть ограничения по количеству наёмных сотрудников (на всех системах налогообложения, кроме ОСНО) и видам деятельности
5. Регистрация только по месту жительства.
6. Нельзя продать ИП как бизнес. Предприниматель может лишь продать имущество, остатки товара, сырьё, материалы и прочее. Покупатель, если он намерен дальше вести бизнес, должен зарегистрировать ИП на себя или открыть ООО. Все документы, где фигурирует имя предпринимателя-продавца (лицензии, разрешения, согласования, договоры и др.), придётся переоформить на нового собственника, а это часто сопряжено с разного вида препонами.
7. Невозможно переименовать ИП (изменения допускаются только в случае изменений в фамилии, имени или отчестве физического лица). Однако выход есть: зарегистрировать свой собственный товарный знак, например, для рекламы, но в официальных документах ИП всё равно будет фигурировать под полным именем физического лица.

На первый взгляд, плюсов не намного больше, чем минусов, но «жёстких» недостатков всего три (1,2,5), остальные неудобства можно нивелировать.

Совет 1. Никогда не составляйте бизнес-план, даже не думайте о нём

Как-то рано поутру встали вы с постели,
Прочитали новости, доширак поели.
Вдруг, откуда ни возьмись, классная идея:
«Почему бы мне не стать новым богатеем?
Брошу к чёртовым чертям тухлую работу,
Бизнесменом буду я, а начну... в субботу!»
Кто посмеет удержать смелые порывы,
Когда ждут, скучая, вас пальмы и Мальдивы?
Где вы можете сидеть на песке у моря...
«Круто! Классно! Зашибись!» Ну а кто же спорит?
«План продумать? Да зачем?! Глупости всё это!
И без этого добра впереди победа!»

Не сомневаюсь, что после того как вам в голову пришла мысль о собственном бизнесе, вы как минимум прочитали пару статей в интернете. И, скорее всего, первым советом в них было: прежде чем юридически оформлять бизнес, составьте бизнес-план. Однако бизнес-план – это довольно сложный структурированный документ, для составления которого необходимо либо нанять профессионала, либо самому иметь опыт в разработке подобной документации. Он обязателен, если вы хотите открыть бизнес при помощи господдержки, взять кредит на открытие бизнеса или привлечь инвесторов. Но у нас речь об открытии ИП, поэтому предлагаю начать с разработки бизнес-идеи.

Упрощённо бизнес-идея представляет собой гремучую смесь из определения личной мотивации, постановки цели и выбора сферы деятельности.

Мотивация и цель: есть ли разница? Есть. **Мотивация – это то, что внутри нас толкает к действию, в нашем случае, к открытию бизнеса.** Цель – это то, чего мы хотим достичь, открывая бизнес.

Всем известно, что **цель любого бизнеса – это получение прибыли.** Для прочих существуют государственные предприятия, некоммерческие организации и волонтерство.

Чаще всего от людей, мечтающих о своём деле, я слышу два варианта целей: «заработать много денег» и/или «быть полезным людям».

Не буду даже притворяться, что я не душила: «заработать много денег» – это не цель, потому что она не конкретная. И мотивация, звучащая также, не имеет к настоящей мотивации никакого отношения. «Много денег» – это сколько? Для кого-то заработок в размере ста тысяч рублей в месяц является комфортным и приемлемым, а для кого-то и десять миллионов – недостаточным. Поэтому постарайтесь как минимум конкретизировать цифру заработка в краткосрочной и долгосрочной перспективе, если ваша бизнес-цель – просто денежная масса, а мотивация – зарабатывать больше, чем сейчас.

Я не говорю, что такие цель и мотивация никуда не годятся, напротив, желание жить в достатке – одна из самых распространённых причин открытия своего дела и мощный толчок к действию. Просто не удивляйтесь, что после закрытия базовых потребностей, вам станет скучно просто иметь деньги и захочется большего.

«Быть полезным людям», несомненно, похвально и даже, в некотором смысле, масштабно, но снова неконкретно. Все бизнесы на свете открыты для пользы людей, даже если вам

кажется, что это не так. Никто не производит товары и услуги для марсиан (кроме, возможно, пары человек в мире). Например, корма для животных тоже производят для людей, точнее, чтобы люди баловали вкусной и полезной едой своих питомцев.

Возьмём книгу, которую вы сейчас читаете. Её тоже можно отнести к «пользе для людей», хотя бы потому, что она экономит ваше время. Благодаря ей вы можете прочитать базовые вещи об открытии ИП в одном месте, а не собирать информацию в интернете, тратя свой временной ресурс. Да, в интернете всё бесплатно, а книга имеет цену. Но в книге содержится уже отобранный и структурированный материал, а в интернете без знания основ, понимания где читать, что и зачем, вы можете не только потерять время, но и запутаться в многообразии разных точек зрения, ресурсов и статей. Когда вы откроете свой бизнес, то поймёте, стремление ценить своё время – отличительная черта предпринимателя наряду с ответственностью.

Чтобы не быть голословной, я приведу в качестве примера свои мотивацию и цель, когда я решила на открытие ИП. Моей мотивацией стала свобода, а целью – создание франчайзи 1С для разработки собственного программного продукта на базе типовых решений фирмы «1С».

Что значит «свобода»? Когда я впервые задумалась об открытии собственного бизнеса, мною двигали желания:

- а) быть самой себе хозяйкой;
- б) зарабатывать не 20% от выручки, а 90%.

Думаете, что у меня на тот момент был руководитель-тиран? Нет, вовсе нет. Если бы сейчас я составила рейтинг руководителей предприятий, на которых работала, то этот бы занял второе место. Но я была молода и нетерпима. Мне казалось, что любой человек, имеющий на работе более высокий, чем я, статус и принимающий за меня решения, ограничивает мою свободу. Звучит смешно и наивно, но этого хватило, чтобы я с большим усердием начала работать над собой. Я решила стать лучшим специалистом в нашей организации и стала обращать внимание на тонкости сферы, пытаться улучшать навыки коммуникабельности. Последнее мне давалось с трудом, так как я махровый интроверт. К сожалению, жизненные обстоятельства вынудили меня открыть собственный бизнес раньше, чем я планировала, поэтому первое время мне пришлось нелегко. Хотя... Невозможно подготовиться ко всем ситуациям и подстелить себе соломку везде.

А вот цель – создать свой продукт «1С совместимо» – была вполне конкретной, и закладывать фундамент к её осуществлению я начала ещё будучи сотрудником. Идея программного продукта для строительных организаций родилась у меня задолго до того, как я задумалась об уходе в свободное плавание. Увидев, на каком низком уровне осуществлены решения для заказчиков и инвесторов строительства, я предложила своему руководству подумать над разработкой своего продукта. Тогда ещё на версии 1С «7.7». Но моё предложение было отвергнуто, так как предприятию на тот момент наибольшую прибыль приносили продажи типовых решений и подписок на информационно-технологическое сопровождение. Именно в этот момент у меня впервые появилось желание создать свой бизнес, в котором ставка делается на создание новых продуктов и на расширение клиентской базы для обслуживания.

Итак, мы с вами подумали над нашей мотивацией и целями, ответили на вопросы: **«Зачем нам открывать своё дело?»** и **«К каким заработкам и результатам мы стремимся?»** Теперь необходимо определить: в какой сфере мы хотим реализовывать свои амбиции?

Если вы в данный момент работаете в найме в какой-то определённой сфере несколько лет и считаете себя уже в какой-то степени профессионалом, то, вероятнее всего, вы выберете ту же сферу, в которой сейчас трудитесь. Или более узкую нишу. Так поступили несколько моих знакомых и, как вы уже знаете, я. Разберём на примере.

Например, вы бухгалтер, и день за днём видите определённые проблемы как у собственного предприятия, так и у контрагентов. Это наводит вас на мысль о востребованности ваших знаний и навыков, особенно после того, как вы успешно справляетесь со всеми подводными камнями. В какой-то момент вы решаете, что вам тесно в рамках занимаемой должности, а может даже, в рамках бухгалтерии одного предприятия. Вам хочется как профессионального роста, так и увеличения заработка. Как только подобное намерение зародилось, остановитесь и сконцентрируйтесь на нём. **Обязательно разберитесь в истинных причинах возникновения подобных желаний, потому что они не всегда связаны со стремлением, а главное, готовностью открыть свой бизнес.** Вам необходимо чётко понять: как с наименьшими потерями закрыть свои хотелки.

Если вы просто хотите расти как профессионал, то попробуйте сначала пройти курсы повышения квалификации. Вполне может быть, что продвинувшись по карьерной лестнице с соответствующим повышением оклада, ваша потребность будет закрыта. Для удовлетворения желания в большем заработке иногда достаточно найти более крупную компанию с большим окладом у той же должности, что и у вас. Или открыть параллельно самозанятость и взять на обслуживание несколько ИП или небольших предприятий.

Если ни один вариант вам не подходит, плюс, проработав мотивацию, вы понимаете, ваши желания более масштабны: вы способны принести пользу не одному конкретному предприятию, а многим. В этом случае стоит подумать об открытии своего ИП и оказывать услуги юридическим и физическим лицам.

Если же вам не нравится та сфера, в которой вы сейчас работаете. Или у вас есть идеи совершенно в другой области, то здесь может помочь техника, которую я называю «Хочу/Могу». Без сомнений, существует вагон и маленькая тележка разнообразных методик по определению предназначения, в том числе и в области бизнеса. Достаточно вбить в поисковую систему нужный запрос, и вы найдёте ту, которая вам по душе. Например, в бизнес-планировании часто используется SWOT-анализ. Его проведение помогает понять:

S (strengths) – сильные стороны, которые позволят вам противостоять конкурентам и/или обойти их;

W (weaknesses) – слабые стороны, которые могут помешать вам вести бизнес и/или масштабировать его;

O (opportunities) – возможности, которые позволят вам улучшить своё положение на рынке и/или упрочить позиции;

T (threats) – потенциальные угрозы, с которыми может столкнуться ваш бизнес.

Обычно результаты SWOT-анализа помещают в таблицу с четырьмя ячейками, чтобы наглядно их изучить.

Я же предлагаю вам самую простую методику предварительного анализа.

Разделите лист бумаги на две части: одна колонка будет «Хочу», вторая – «Могу». Первый столбец заполните теми сферами, которые вам интересны. Например, оптовая торговля, строительство, производство и т.д. Во втором укажите, в каких из них вы могли бы реализоваться здесь и сейчас, то есть у вас есть знания, навыки, опыт или связи, чтобы открыть бизнес. Также в первую колонку можно занести те сферы, ради которых вы готовы учиться или изучать более углублённо. Можете пронумеровать данные из обоих столбцов по степени значимости или лёгкости вхождения. Или соединить сферы с навыками. Так вы получите упрощённый вариант бизнес-идеи.

Эту методику я применяла на себе несколько лет назад, когда поняла, что теряю интерес к программированию и консультированию по программным продуктам «1С». Я вспомнила все свои хотелки и мечты, в итоге получив три области: производство, онлайн-образование и писательство. Вопреки здравому смыслу я решила заняться производством, требующим самых больших денежных вложений, а также навыков, которых у меня не было.

В чём заключалась моя самая большая ошибка?

Сначала я хотела заняться переработкой пластиковых бутылок. Мотивация была самая что ни есть правильная – помочь сохранить экологию планеты для потомков. Очень возвышенно и одновременно слабо реализуемо для одной девушки без связей. Цель не отставала от мотивации – мелкое производство из переработанного пластика. Согласитесь, превосходная цель. Хвала небесам, в этот раз мои мозги работали, как надо, и через полгода, разузнав побольше о бизнесе, я отказалась от этой бизнес-идеи.

Тогда я переключилась на сферу производства для строительства и ремонта. Случайно наткнувшись на рекламу франчайзинга по производству гибкого камня, я, недолго думая, погрузилась с головой в новую деятельность. Первоначальные вложения были мне по карману, поэтому я оплатила взнос, прошла обучение, закупила оборудование и с энтузиазмом принялась производить продукт. Я много чего не учла, но это были мелочи, которые поддались бы решению со временем. Самым главным моим просчётом было то, что я совершенно не умею продавать, и вообще отсутствие какой-либо стратегии по продажам. В итоге у меня есть опыт по потере пары миллионов, и это я ещё легко отделалась. Своей **главной ошибкой** считаю собственное упрямство: даже осознав, что занялась тем, что мне не по плечу, я продолжала **упорствовать** в своих стремлениях, **не меняя при этом инструментов достижения цели**, и, как следствие, продолжила терять деньги. Как минимум полмиллиона можно было сохранить.

Так что **выбирая сферу, о которой у вас нет чёткого представления, постарайтесь как можно тщательнее изучить её**. Только желания и постановки цели недостаточно.

Итак, мы с вами поняли свою мотивацию, поставили цель и определили сферу будущего бизнеса. Теперь можно переходить к практическим вопросам, которые, кстати, входят в составление бизнес-плана:

- выбрать ОКВЭД и определить, какой из них будет основным;
- определить круг покупателей (клиентов) и поставщиков (если этого требует наша сфера деятельности);
- выбрать систему налогообложения;
- подать документы на открытие ИП любым удобным для вас способом;
- подготовить проект договора с покупателями (клиентами);
- купить/арендовать онлайн-кассу, если вы собираетесь работать с физическими лицами;
- нанять сотрудников и/или заключить договоры с самозанятыми.

Совет 2. Никогда не заморачивайтесь с выбором видов деятельности

Надо выбрать код ОКВЭД.
Скажем прямо: «Это бред!»
Говорят, что нужен код?
Сделайте наоборот!
Ни на что он не влияет,
Так вас попросту пугают.
Штрафы, пени... всё фигня,
Не давайте ни рубля!
Никаких проблем не будет,
Это просто словоблудье.
Кто ж посмеет наказать?
Правила – чтоб нарушать!
Занимайтесь, чем хотите
На закон рукой махните.
Вы ж свободный гражданин
Бизнесмен и властелин!

После того как вы определились со сферой бизнеса, вам нужно понять, какими видами деятельности вы будете заниматься в её рамках, то есть **конкретизировать направления бизнеса**.

Например, вы решили заняться оптовой торговлей. Скорей всего, вы даже сразу сформулировали более точно: оптовая торговля продуктами. Если мы обратимся к [общероссийскому классификатору видов экономической деятельности](#), то увидим, что для разных продуктов существуют отдельные коды. Например, код 46.36 – «Торговля оптовая сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями» подразделяется на оптовую торговлю сахаром (46.36.1), оптовую торговлю шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями, за исключением какао (46.36.2), оптовую торговлю мучными кондитерскими изделиями (46.36.3) и оптовую торговлю хлебобулочными изделиями (46.36.4).

Максимально в коде шесть цифр, попарно разделённых точками. Первые две цифры – класс (например, 47 – Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами), следующие две цифры – подкласс (например, 47.25 – Торговля розничная напитками в специализированных магазинах). Класс и подкласс образуют группу. Последние две цифры кода – это подгруппа, но не все подгруппы состоят из двух цифр, есть и из одной (например, 47.25.2 – Торговля розничная безалкогольными напитками в специализированных магазинах).

Как видите, совершенно точно стоит заранее определить, чем вы будете торговать. Это не значит, что при открытии ИП вам нужно указывать все потенциальные **коды ОКВЭД** – их **можно добавлять по мере необходимости или убирать, если какой-то из них больше не нужен**. Также вы не обязаны всю предпринимательскую жизнь придерживаться одной сферы. Вы можете её менять, расширять, дополнять. Каждое такое решение будет сопровождаться уведомлением по форме Р24001 «Изменение сведений об ИП». Подать такое уведомление можно лично в своё отделение ФНС, через МФЦ, по почте, через представителя – нотариуса. Если у вас есть электронно-цифровая подпись, то можно подать уведомление элек-

тронно. Пошлина за изменение кодов с ИП не взимается. Лучше всего подать уведомление заранее, но если вы уже начали вести деятельность, то необходимо известить ИФНС в течение семи дней.

Зачем вообще нужен этот запутанный классификатор, спросите вы? Собственно, для того, чтобы государство понимало, в какой сфере деятельности вы собираетесь вести бизнес, и могло осуществлять контроль, учёт и анализ российского бизнеса в целом. Поэтому при открытии ИП, когда вы будете заполнять форму Р21001 «Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве ИП», помимо личных данных вам необходимо в обязательном порядке указать основной ОКВЭД и перечень дополнительных. **Код должен состоять минимум из четырёх цифр**

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.