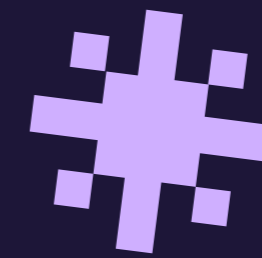


Гайд 3



РАЗВИТИЕ

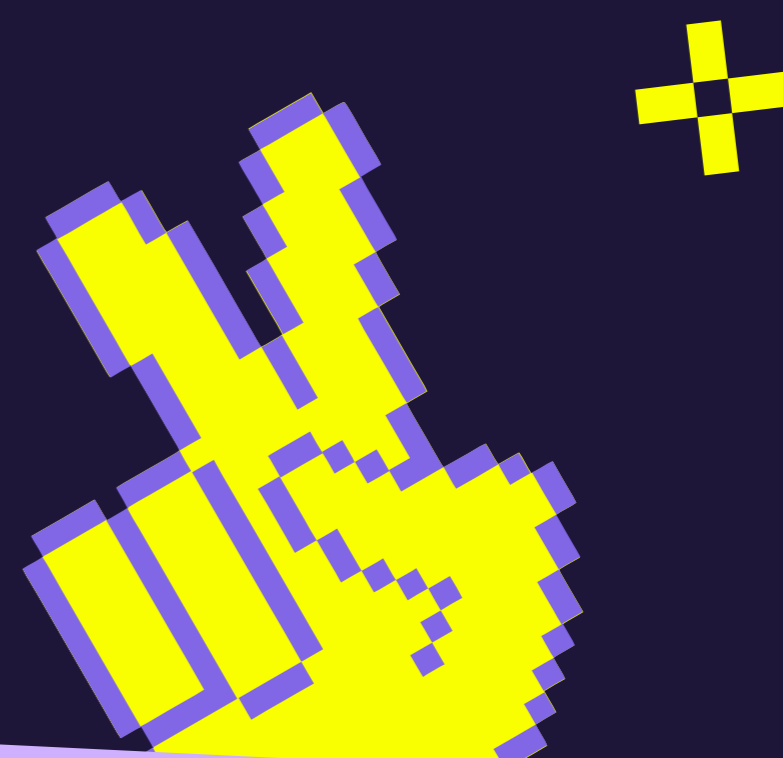
Свой бизнес: сотрудники, продажи, поддержка и масштабирование

Полезно знать

- Трудовой кодекс Российской Федерации – свод законов, который регулирует трудовые отношения
- Налоговый кодекс Российской Федерации ч.1, ч.2 – свод законов, который регулирует уплату налогов предпринимателями
- Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» – закон, регулирующий сбор, хранение и передачу персональных данных

Для кого

для действующих предпринимателей, которые хотят расти, нанимать, привлекать деньги и масштабироваться



Сотрудники: оформление, страховые взносы и охрана труда

С чего начать?

- 1** Выбери формат работы с сотрудниками: по договору гражданско-правового характера (ГПД) или в рамках трудовых отношений.
- 2** Оформи сотрудников и позаботься о рабочем месте и охране труда.
- 3** Сообщи в Социальный фонд России (СФР) о новом сотруднике.
- 4** Выбери программу для кадрового учета: зарплата, отпуска, больничные, НДФЛ, взносы, кадровые документы и другое.
- 5** Уплати за сотрудников НДФЛ и страховые взносы и регулярно сдавай по ним отчетность.
- 6** Проведи специальную оценку условий труда.

Трудовой договор – для постоянных работников.

ГПД – для временных задач.

Главное отличие: нет отпусков, больничных, режим и место – на усмотрение исполнителя. При работе с ИП страховые взносы и НДФЛ они платят самостоятельно.

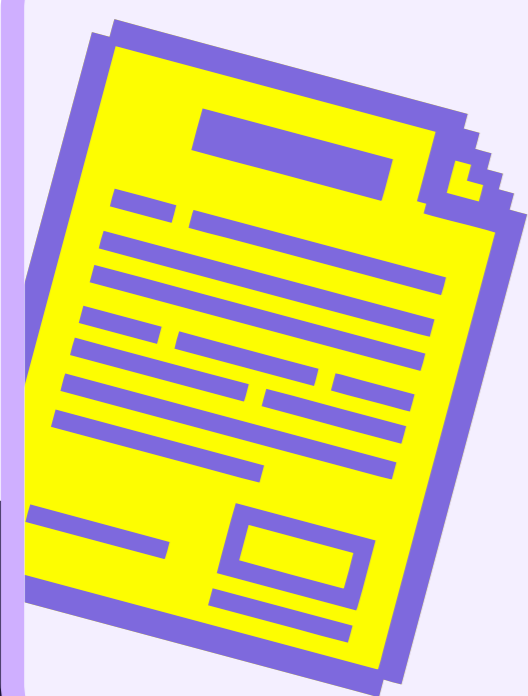


Осторожно:

подмена трудового договора ГПД грозит штрафами и переквалификацией.

Документы при найме работника по трудовому договору:

- паспорт
- трудовая книжка или выписка по форме СТД-Р, которую должен оформить предыдущий работодатель
- карточка СНИЛС
- документ воинского учета (для военнообязанных)
- при необходимости – документ об образовании, медицинская книжка, справка об отсутствии судимости



Трудовой договор нужно оформить **не позднее 3 рабочих дней** с момента, как сотрудник приступил к исполнению обязанностей. Необходимо оформлять штатное расписание и заключать трудовой договор с каждым работником.

Локальные акты в сфере трудовых отношений:

- правила внутреннего трудового распорядка;
- должностные инструкции;
- положения об оплате труда;
- положения об охране труда;
- положение об использовании персональных данных сотрудников.

Новый сотрудник должен ознакомиться с локальными актами и подписать их.

Микропредприятия (до 15 сотрудников, доход до 120 млн ₽) могут использовать типовую форму трудового договора и не создавать часть локальных актов.

Страховые взносы за сотрудников

Все организации и ИП, привлекающие рабочую силу, должны уплачивать страховые взносы за работников по трудовому договору, за исполнителей по ГПД, за руководителя.

В налоговую платятся:

обязательное пенсионное страхование (**ОПС**),
медицинское страхование (**ОМС**) и
страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством (**ВНиМ**) –

ежемесячно до 28-го числа в составе единого налогового платежа

Взносы уплачиваются не только с зарплаты, но и с премий, отпускных, некоторых видов матпомощи и компенсаций.

В СФР платится

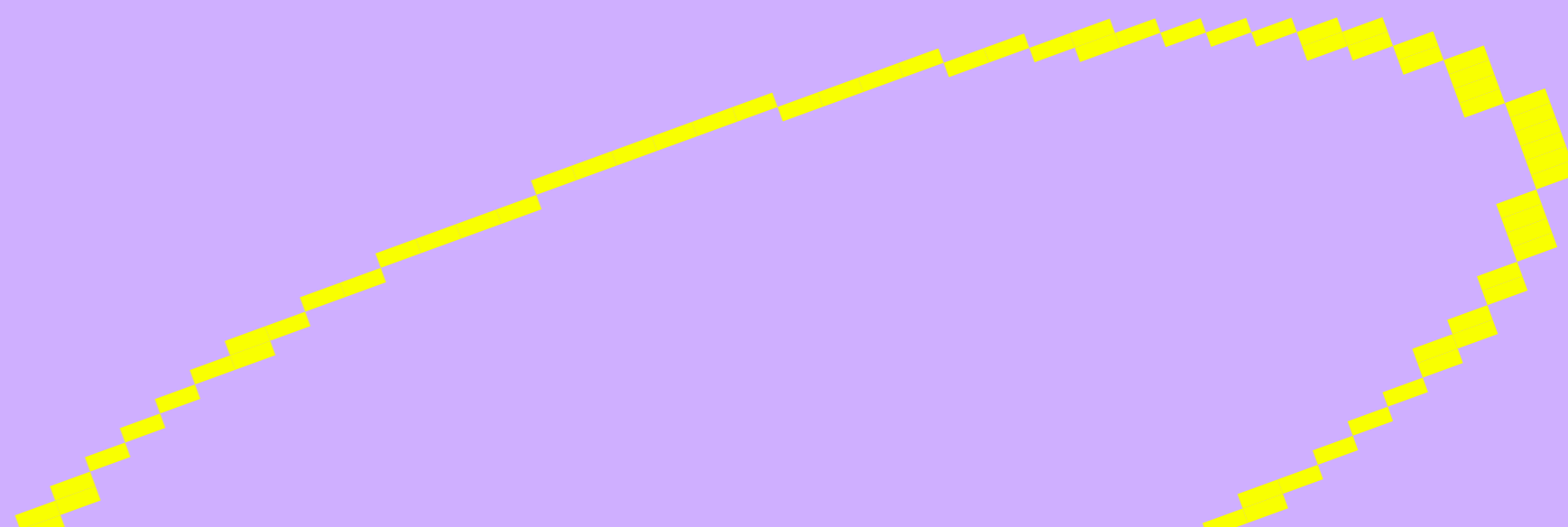
страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (травматизм) –

до 15-го числа ежемесячно

Тарифы рассчитываются в общем порядке в соответствии с частью 3 статьи 425 Налогового кодекса Российской Федерации и имеют ряд отдельных льготных категорий.

Охрана труда

Спецоценка условий труда (СОУТ) проводится в первый год, затем раз в 5 лет. Для микропредприятий с «офисными» видами деятельности возможна самостоятельная оценка по проверочным листам.



Продажи: поиск покупателей

Компания может производить полезный и нужный продукт или качественную услугу, но продаж будет мало, если не организовать эффективный сбыт.

С чего начать?

1 Определить каналы сбыта (продаж) – способы реализации продукции/услуг:

прямые – когда изготовитель сам доводит продукцию до покупателя

(фирменный магазин, интернет-магазин, продажа со склада, социальные сети, закупки по 44-ФЗ или 223-ФЗ)



косвенные – когда процесс реализации продукции захватывает нескольких посредников

(дилер, дистрибьютор, маркетплейсы и агрегаторы, розничная торговая сеть и т.д.)

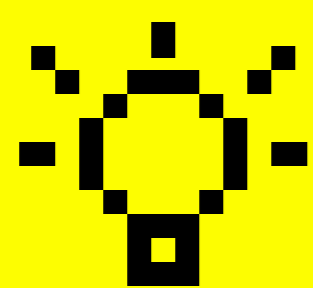


2 Использовать продвижение

Каналы продвижения – методы, которыми вы рассказываете потенциальным покупателям о товаре или услуге.

Каналами продвижения могут быть:

- сайт
- размещение информации на картах 2ГИС и Яндекс
- мобильное приложение
- социальные сети
- партнерские коллаборации
- «сарафанное радио»
- и другое



Для выбора правильных каналов продвижения необходимо проанализировать потенциальных покупателей и составить портрет целевой аудитории. Реклама особенно важна на начальном этапе развития бизнеса для знакомства с продуктом/услугой.

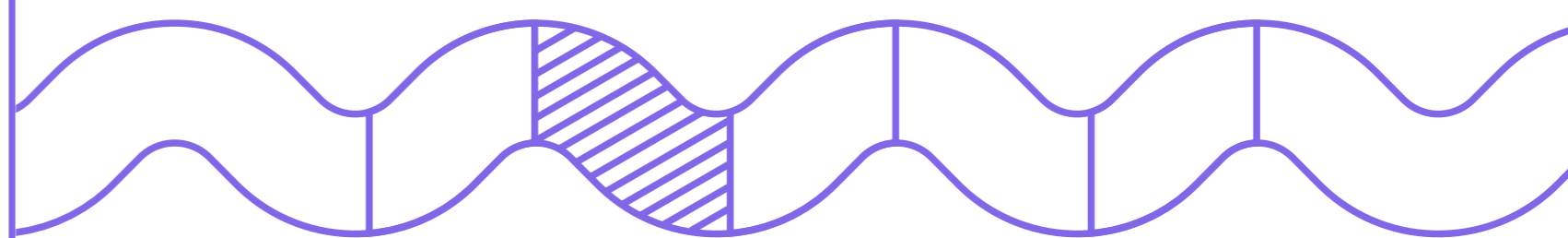
Финансы: получение поддержки от государства

Существует большое количество государственных финансовых мер поддержки и инструментов для масштабирования бизнеса:

Программы
льготного кредитования

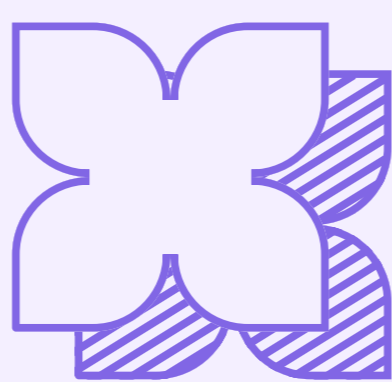


Гранты (субсидии)
от государства на оборудование,
старт и выставки



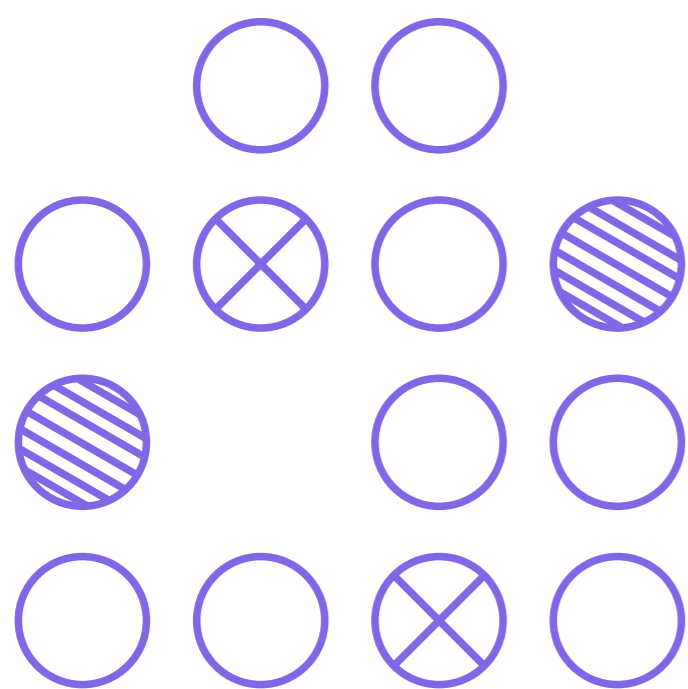
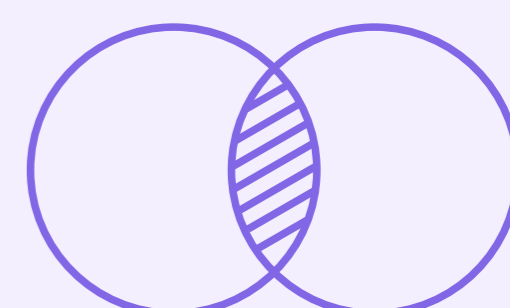
Социальный
контракт —
для него
потребуется
реалистичный
бизнес-план

Микрозаймы
в государственных
МФО



Венчурные
инвестиции —
доля в бизнесе
без участия
в управлении

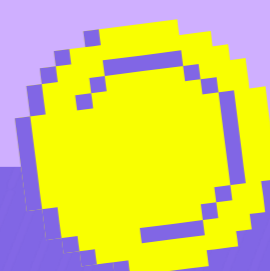
Факторинг
(оплата в день
поставки) и
льготный лизинг



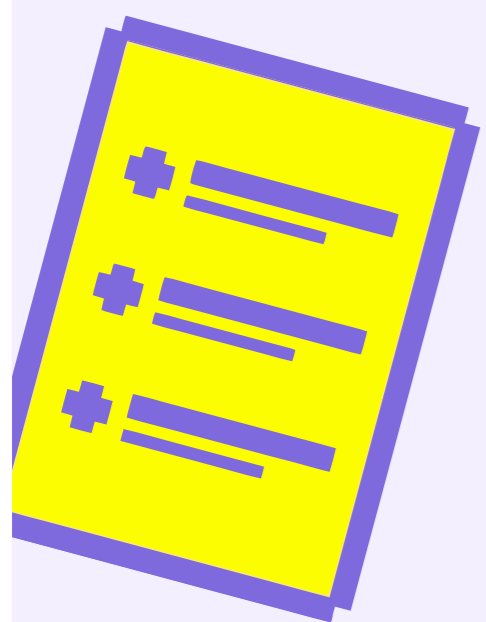
Краудинвестинг —
инвестиционные
платформы
из реестра Банка
России

Сервисы Цифровой платформы
МСП.РФ

«Витрина инвестиционных проектов»,
«Навигатор по финансовым сервисам»,
«Лизинг для бизнеса»,
«Факторинг для бизнеса»

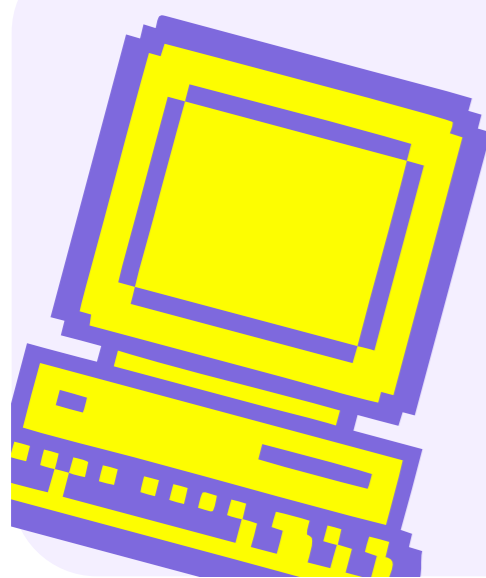


Масштабирование: обучение и развитие



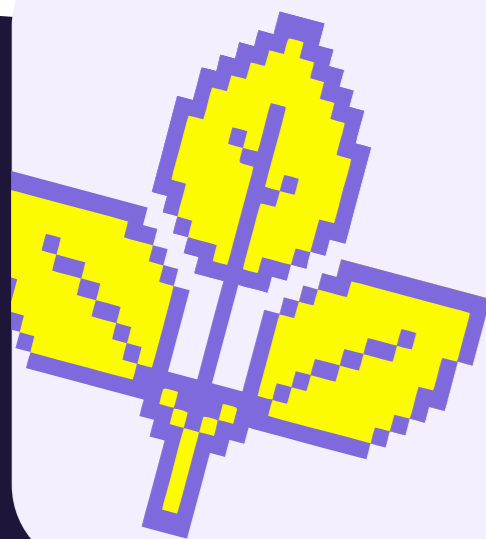
Контролируй, чтобы организация оставалась в **Едином реестре субъектов МСП**, так бизнес получит доступ к наибольшему количеству государственных мер поддержки и сервисов для предпринимателей.

01



Проходи **бесплатное обучение** для действующих предпринимателей.

02



Участвуй в **акселераторах и программах «выращивания»** для участия в госзакупках по 223-ФЗ и 44-ФЗ.

03



Инфраструктура поддержки для развития

- Цифровая платформа МСП.РФ – платформа с персональной подборкой сервисов для бизнеса
- Специализированные институты: Корпорация МСП – федеральный институт развития малого и среднего бизнеса; МСП Банк – льготные кредиты; МСП Лизинг – льготный лизинг
- Региональные центры «Мой бизнес» – очные консультации и обучение для предпринимателей на региональных площадках
- Фонд содействия инновациям, Сколково, ФРП, Российский экспортный центр, Росмолодежь.Гранты – поддержка бизнеса денежными грантами и финансированием

Полезные сервисы на Цифровой платформе МСП.РФ

- «Бизнес-обучение» – учебные курсы и модули
- «Меры поддержки бизнеса» – подборка мер
- «Продажи на маркетплейсах и в соцсетях» – льготные условия размещения товаров на маркетплейсах
- «Доступ к закупкам крупных госкомпаний» – поиск крупнейших заказчиков по 223-ФЗ
- «Гид по закупкам» – консультационный центр для желающих принять участие в торгах
- «Производственная кооперация и сбыт» – выход на полки федеральных торговых сетей
- «Стать поставщиком фермерского островка» – реализация фермерской продукции
- «Автоматический запуск рекламы с Яндекс Бизнесом» – запуск рекламы в интернете с денежным бонусом от партнера

«Настоящий предприниматель – тот, кто продолжает учиться, развиваться и развивать свой бизнес»

Большинство мер поддержки доступны только после регистрации – зарегистрируй свой бизнес, чтобы их получить.