

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Национальный исследовательский Томский государственный университет
Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники
Болгарская Академия наук
ООО «Научно исследовательское предприятие «Лазерные технологии»

ИННОВАТИКА-2018

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

**XIV Международной школы-конференции студентов,
аспирантов и молодых ученых
26–27 апреля 2018 г.
г. Томск, Россия**

Под редакцией А.Н. Солдатова, С.Л. Минькова

Scientific & Technical Translations



ИЗДАТЕЛЬСТВО

Томск – 2018

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ МАСТЕРСКОЙ SUNFLORY

Е.О. Гаврилюк

*Национальный исследовательский Томский государственный университет
Prof1.gav@gmail.ru*

PROBLEM OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA ON THE EXAMPLE OF THE WORKSHOP SUNFLORY

E.O. Gavrilyuk

National Research Tomsk State University

The article reveals the issues of legalization of handmade business.

Keywords: handmade, tax, individual business.

Малый бизнес в России играет важную роль в развитии экономики страны. За счет него стимулируется конкуренция на рынке, частично решается проблема занятости населения, пополняется бюджет страны, повышается эффективность производства, внедряются большинство инноваций. Согласно стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 г. [1], была поставлена цель увеличить долю малого и среднего бизнеса в стране с 20 до 40%. Для достижения этой цели необходимо вывести малый и средний бизнес из тени.

Рынок handmade товаров в России практически полностью находится в теневой части и оценивается приблизительно в 30–60 млрд рублей. Это связано с определенной спецификой данной отрасли. Во-первых, существует огромное количество начинающих мастеров, для которых handmade является источником дополнительного дохода. Для них открытие ИП является серьезным шагом, точкой невозврата, поэтому они стараются работать в тени до того момента, пока их доход не станет стабильным. Тем не менее доходы с продаж у них все-таки есть, но вести официальную деятельность все же не получается. В течение нескольких лет в России действует закон о патентах для самозанятого населения, с 1 марта 2018 г. список видов деятельности значительно расширился, но про handmade мастеров снова забыли. Какой же выход есть у начинающего мастера, желающего вести легальный бизнес?

Регистрация юридического лица. Представим себе ситуацию, когда начинающий мастер решил связать свою жизнь с заработком на рукоделии и, как ответственный гражданин, зарегистрировал ИП. После уплаты всех взносов на регистрацию, открытие банковского счета и изготовление печати он начал строить бизнес на рукоделии. Таким образом на

счета начинающего предпринимателя уже есть долг приблизительно 2500 тысячи рублей. К тому же при расчете наличными потребуется кассовый аппарат. Мастер работает не полный рабочий день, т.к. его ИП – это не основной вид деятельности. Таким образом, за месяц он изготавливает порядка 8-10 изделий (скорость работы начинающего мастера низкая). В среднем одно изделие будет стоить от 500 до 1000 рублей (связано с качеством работы). Итого за месяц мастер сможет получить от 4 000 до 10 000 рублей. Смело вычитаем из этой суммы 50% на материалы и амортизацию инструментов – от 2 000 до 5 000 рублей в месяц. В год 24 000 – 60 000 рублей, вычитаем из этого налоги ИП (32 385 только в ПФР и ФОМС) и первоначальный минус в 2 500 и в итоге мастер остается в минусе. В то время, как патент для самозанятого населения стоит до 20 000 рублей в год. Как правило бизнесом такого плана занимаются студенты или мамочки в декрете, у них нет возможности «уходить в минус» [2].

Работа по договору. Это могут быть договор подряда, безвозмездного оказания услуг, агентский договор или договор комиссии, договор купли-продажи. Во-первых, для подписания такого договора (купли-продажи) на продукцию должен быть сертификат, а у кого получать сертификат качества на заготовку, сделанную своими руками? Во-вторых, если с каждым покупателем заключать договор купли-продажи, то в скором времени клиентов не останется, т.к. они посчитают, что процесс покупки изделия излишне сложен.

Таким образом, начинающий мастер встает перед выбором: либо работать себе в убыток, не зная, получится что-то из этого или нет, но законно, либо работать в тени, но при этом «проверить свои силы».

Такой же выбор встал передо мной при открытии мастерской фоам-флористики Sunflogu, занимающейся изготовлением цветов, реализацией мастер-классов по цветоделию, а также имеющей собственное небольшое производство молдов и вайнеров, предназначенных специально для работы с фоамираном. Основной деятельностью компании планируется производство, однако для достаточно быстрого старта на начальном этапе на первое место выдвигается инфобизнес (продажа мастер-классов). Этому есть простое объяснение: одну и ту же брошь продать несколько раз невозможно, а один и тот же мастер класс можно. Таким образом, зарабатывая на продаже мастер классов и параллельно развивая производство, возникает возможность с самого начала зарегистрировать ИП и практически сразу же выйти на точку безубыточности.

Литература

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://static.government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf> (дата обращения: 09.04.2018).
2. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение. Практикум : учебное пособие для вузов / В.Г. Пансков, Т.А. Левочкина. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 319 с. – (Серия : Бакалавр. Академический курс).