Рег. № \_\_\_\_ Экз. №\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| Рассмотрено на заседании Методического Совета колледжа  Протокол № от \_\_\_\_\_\_\_ 20 г. | «УТВЕРЖДАЮ»  Заместитель директора ГБПОУ РО «НКПТиУ» по УМР  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Шевченко Н.П |

**методические рекомендации для выпускников с инвалидностью и ОВЗ по регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей**

|  |  |
| --- | --- |
| Система менеджмента качества | Версия № \_\_\_ |
| МУ | Введено с «\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_2020\_\_г. |
| Методические рекомендации для выпускников с инвалидностью и ОВЗ по регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей | Рекомендована к применению в учебном процессе методическим советом НКПТиУ |

2020

**Информационные данные**

1. Разработано отделом инклюзивного образования.
2. Введено с 10.01.2020 года
3. Методические рекомендации для выпускников ГБПОУ РО «НКПТиУ» с инвалидностью и ОВЗ по регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей соответствуют МС ИСО 9001:2008, СМК СТО НКПТиУ 01-12, в части требований к построению, изложению, оформлению, обозначению и управлению внутренними нормативными документами СМК.
4. Управление – в соответствии с требованиями СМК СТО НКПТиУ -01-15
5. Срок пересмотра – по мере необходимости
6. Список рассылки:

Экз. № 1 - Методическая служба колледжа

Экз.№2 – Отдел инклюзивного образования

**содержание**

|  |  |
| --- | --- |
| Общие положения…………………………………………………………….. | 4 |
| Решение об открытии своего дела…………………………………………… | 6 |
| Поиск и выбор идеи…………………………………………………………… | 7 |
| Основные детали, которые должен содержать бизнес-план……………… | 10 |
| Государственная регистрация индивидуального предпринимателя ……… | 12 |
| Правила постановки на учет в налоговых органах в качестве предпринимателя и налогоплательщика ……………………………………. | 13 |
| Правила выбора кодов ОКВЭД……………………………………………… | 13 |
| Порядок предоставления единовременной финансовой помощи на организацию само­занятости …………………………………………………. | 16 |

**Общие положения**

В профессиональных образовательных учреждениях необходимо внедрять и развивать системы карьерного роста, где не даются жёсткие рекомендации, а совместно с выпускником с инвалидностью и ОВЗ ищутся решения, способствующие профессиональному развитию обучающихся, выстраиванию реального плана достижений профессиональных целей и усилению осознания возможностей, которые приведут к более продуктивным жизненным выборам.

Одним из важнейших направлений политики в области содействия занятости населения является поддержка предпринимательской инициативы и развитие моделей самозаня­тости. Государственными казенными учреждениями центрами занятости населения и департамента труда и социаль­ной защиты населения оказываются комплексные услуги в области содействия самозаня­тости безработных граждан.

Самозанятость - организация безработными гражданами, гражданами, ищущими работу, собственно­го дела с оформлением государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства, или созданием юридического лица.

Целью настоящих методических рекомендаций является помощь начинающему предпринимателю в организации соб­ственного дела. В методических рекомендациях описываются основные шаги, которые необходимо сделать, прежде чем на­чать свой бизнес - от принятия решения и выбора бизнес-идеи до регистрации собственного бизнеса.

Отнесение предпринимателей и физических лиц к категории субъектов малого предпринимательства и порядок оказания государственной поддержки регулируется федеральным и региональным законода­тельством.

Основными документами, регулирующими особенности правового статуса и деятельность малых пред­приятий, являются Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего пред­принимательства в Российской Федерации».

Чтобы организовать свой бизнес, нужен целый комплекс самых разнообразных навыков и знаний. Прежде чем начать свой бизнес, необходимо провести большую подготовительную работу, в частности аналитическую. Вы должны четко понимать, зачем вам нужно открыть свое дело и какие цели вы пресле­дуете. Осознание этого будет мотивировать, дисциплинировать и направлять вас в нужную сторону.

Свой бизнес должен базироваться на четкой и ясной бизнес-идее. Для этого необходимо составить грамотный бизнес-план. На данном этапе необходимо очертить для себя круг возможных партнеров по бизнесу и определиться с будущей формой собственности.

Вначале выясним основные причины принятия решения об открытии своего дела:

* недовольство текущей работой (работодателем), недостаточный на ваш взгляд уровень заработной платы, желание достичь чего-то большего, чем просто получать фиксированную зарплату за 8-часовой рабочий день; сюда же можно отнести личные амбиции, вы осознаете, что, только начав свой бизнес, сможете себя реализовать;
* у вас созрела хорошая бизнес-идея для открытия своего собственного бизнеса, и вы понимаете, что сейчас самое время ее реализовать - упустив этот шанс сейчас, потом будет гораздо сложнее, поскольку конкуренты могут занять эту нишу;
* вас мучает необходимость получения большей независимости, свободы, вы хотите сами управлять своим временем и единолично принимать решения, что и когда вам делать; вы не хотите у кого-то отпрашиваться в поликлинику, выслушать нравоучения по поводу опоздания на работу, одним сло­вом, зависеть каким-то образом от работодателя.

Важно понимать, зачем вы решили открыть свое дело, и какие цели при этом преследуете. Это будет вас мотивировать и направлять по ходу ведения своего бизнеса. Осознание этих причин, наряду с побуди­тельными мотивами и поможет вам начать свой бизнес. А иначе вы продолжите обманывать себя, тешить свое самолюбие различными отговорками и находить доводы, чтобы продолжать работать на «дядю». К примеру, вы будете сравнивать свою зарплату с другими и говорить себе, что «в принципе неплохо еще зарабатываете», или у вас хороший коллектив, в котором вы комфортно себя чувствуете. Также вас может устраивать близкое место работы по отношению к вашему дому или гибкий график работы, предложенный работодателем.

Однако, причина ваших отговорок и доводов кроется совсем в другом. Определенной части людей, (кстати, зачастую это грамотные образованные специалисты, имеющие все предпосылки для открытия своего бизнеса), сильно мешает лень. Они говорят, что вот, мол, создав свой бизнес, нужно суетиться, бегать, тратить свои нервы, а тут сиди себе на работе и занимайся порученным тебе делом. Но в этом есть своя доля правды, если им так удобней, то они просто не созданы для открытия своего бизнеса.

Есть еще одна, пожалуй, самая главная причина. Начать свой бизнес мешает привычка и боязнь пере­мен. Ведь вы привыкли просыпаться рано утром, ходить на работу, выполнять там определенные функ­циональные обязанности и получать зарплату за все это. Если вы ничего не будете предпринимать, так будет продолжаться всегда, вы прекрасно это понимаете. Вам не надо думать, ломать голову, за вас уже все придумал работодатель.

С одной стороны покажется удобно, но я полагаю, не тем людям, кто решил открыть свое дело.

Поэтому перестаньте себя обманывать и решайтесь, продолжать выполнять привычную работу или уйти в свободное плавание и начать свой бизнес. Конечно, перед этим нужно все тщательно продумать и взвесить. Выясним основные положительные моменты своего бизнеса, которые вытекают из названных выше причин:

* вы получаете большую свободу и независимость, возможность самому управлять своим временем по сравнению с работой;
* у вас есть больше шансов реализовать себя и свои личные

амбиции;

* уровень вашего дохода неограничен и будет зависеть

полностью от вас.

Однако отметим, что свой бизнес - это не только свобода и одно удовольствие, учтите следующие моменты:

* свой бизнес зачастую несет в себе сначала проблемы, расходы, а лишь затем доходы, свободу, независимость и все прочее. Вам необходимо упорно работать, уделяя почти все внимание своему делу, ведь бизнес на начальном этапе крайне нестабилен и склонен к банкротству;
* если у вас будет свой бизнес, то вам всегда будет не хватать денег, сколько бы вы не зарабатывали;
* успех своего дела теперь будет зависеть только от вас. Если случатся неудачи, винить в этом вы сможете только себя. Поэтому ни в коем случае не ленитесь, делайте все возможное для успеха своего бизнеса, ведь только от этого будет зависеть благосостояние ваше и вашей семьи!

**Решение об открытии своего дела**

Следующий важный момент - это непосредственное принятие решения об открытии своего бизнеса. Ведь это очень важный и трудный шаг, на который способны немногие. Уже здесь было бы неплохо ре­шить, чем именно вы будете заниматься, каков будет размах вашего бизнеса. Будет очень хорошо, если к моменту принятия решения вы уже определитесь с выбором бизнес-идеи. Но ничего страшного, если вы еще окончательно не решите с идеей бизнеса и размахом вашей деятельности. Главное, что вы уже поняли причины, мотивы и цели, т.е. для чего вам нужен свой бизнес и что вы ждете от него хотя бы в далекой перспективе. Так скажем, очень важно во всем этом ваше внутреннее волевое решение - открыть свое дело, подкрепленное практическими действиями.

Самые элементарные действия, которые вы должны сделать:

* принять решение;
* выбрать бизнес-идею;
* составить письменный бизнес-план своего дела;
* определиться с формой собственности;
* зарегистрировать свой бизнес.

Выбор бизнес-идеи подскажет вам направление своего дела, бизнес-план убережет вас от возможных ошибок и подскажет ответ на вопрос, как начать свой бизнес, регистрация бизнеса позволит получить официальный статус предпринимателя или предприятия.

Имейте в виду, что по мере ведения своего дела, вы будете получать бесценный опыт, который дорого стоит. А пока начинайте действовать. Чем больше вы будете заниматься своим бизнесом, тем больше желания у вас будет продолжать им заниматься. Не надо сразу замахиваться на больший бизнес, начните с малого. Ведь для вашего первого опыта ведения своего дела хватит пусть вначале и небольшого, но стабильного дохода. А аппетит приходит во время еды!

Заранее готовые себя к возможным трудностям, так будет психологически легче. На начальном этапе вас будут поджидать сложности, непредвиденные расходы, деньги будут таять с каждым нашим шагом. Чтобы этого избежать, правильно составьте бизнес-план своего дела.

**Поиск и выбор идеи**

Свой бизнес невозможен без хорошей бизнес-идеи. Следующей вашей задачей будет поиск и формулировка идеи бизнеса.

Прежде всего, определимся, какими свойствами должна обладать бизнес-идея для максимальных шансов ее успешной реализации. Прежде всего, это уникальность. В идеале хорошо, чтобы идея была новая, непохожая на все другие. Это было отлично, ведь новый бизнес, предоставляющий потребителям новые востребованные товары или услуги, просто обречен на успех.

Но многие бизнес-идеи уже придуманы, и придумывать новые становится все труднее. Поэтому будем рассматривать уникальность бизнес-идеи несколько шире. Это может быть даже и не новый биз­нес, просто необходимо, чтобы на определенной территории (области, городе, районе) деятельностью подобно вашей никто не занимался. Таким образом, вы сможете избежать конкуренции хотя бы на началь­ном этапе. Согласитесь, что легче вести свой бизнес, зная, что кроме вас, такие же товары (услуги) никто в городе (районе) не предоставляет. Т.е. уникальность бизнес-идеи не обязательно должна основываться на совершенно новых открытиях или научных изобретениях. Нет, идея бизнеса может быть уже исполь­зована, но в других местах, а именно использовать ее в нужное время и в нужном месте придумали вы.

При выборе бизнес-идеи ориентируйтесь на ее уникальность в том или ином месте, иначе вы постави­те себя заведомо в трудное положение. В качестве вашего первого опыта своего бизнеса предоставлять те же услуги или товары, когда рынок уже перенасыщен ими, по меньшей мере, бесперспективно.

Еще одно важное свойство бизнес-идеи - это стоимость ее реализации. Все зависит от суммы денег, которой вы располагаете. Тут можно дать хороший совет, не начинайте свой бизнес с больших размахов, глобальных построек и т.д., ориентируйтесь на небольшой, но прибыльный и долговечный бизнес. А сэко­номленные деньги, поверьте, вам еще сильно пригодятся на поддержку и развитие бизнеса.

Вы поняли, какими свойствами должна обладать бизнес-идея. Но где их искать? Идеи бизнеса всегда лежат на поверхности, нужно быть просто наблюдательным. Оглянитесь вокруг себя, присмотритесь к людям, подумайте, чего им не хватает. Это может быть какой-то новый для данного места товар, удобный сервис или востребованная услуга.

*Идея малого бизнеса «Мастер на час»*

Если у вас «золотые руки» и вы многое умеете делать в плане бытовых и хозяйственных работ, то эта возможность открыть бизнес без вложений - для вас. Сейчас очень многие пользуются такой услугой: прибить полочку, заменить кран или розетку, повесить зеркало и множество других мелких работ многие готовы доверить стороннему специалисту, чтобы самому не тратить время и силы. Конечно, у вас должен быть набор необходимого инструмента, но у любого «мастерового» человека он и так есть.

*Идея малого бизнеса «Веб-студия»*

Если вы хорошо разбираетесь в компьютерных технологиях, то бизнес без вложений с использованием Ин­тернет-технологий - то, что нужно. Для начала вы выполняете разовые заказы на разработку и доработку сайтов, оказываете дизайнерские услуги и т.д. (в зависимости от того, что можете предложить заказчикам), постепенно у вас появится репутация и увеличится число заказов, вот тогда и можно будет уже создать свою веб-студию, набрав штат сотрудников и оказывая комплекс услуг. Безусловно, предполагается, что компьютер у вас уже есть.

Вообще, бизнес-идеи реализовать под силу любому: от студента и домохозяйки до опытного специ­алиста и доктора наук, нужно лишь желание работать и работать на совесть. Можно заниматься сбором ягод и грибов, либо выращивать те же грибы или лекарственные травы, заниматься изготовлением су­вениров и любых изделий хэнд-мзйд, оказывать бухгалтерские услуги, услуги дизайнера, переводчика и многое другое, что вы можете предложить своим потенциальным клиентам.

Многие предприниматели задаются вопросом о том, как можно открыть бизнес без затрат на рекламу. Продвигать свои услуги можно и нужно, но на первое время можно использовать варианты бесплатной рекламы, которые часто бывают весьма эффективны. Например, расклеивать объявления на подъездах и автобусных остановках, давать рекламу в Интернете на доске бесплатных объявлений, размещать рекламу в местных печатных СМИ - газетах бесплатных объявлений, рекламировать свои услуги через знакомых.

Если у вас есть желание открыть свой бизнес, работать и зарабатывать, заниматься любимым делом, лучше начать воплощать в жизнь свои идеи прямо сейчас, не откладывая создание бизнеса «в долгий ящик», иначе ваша ниша на рынке может быть уже занята более расторопными конкурентами.

**Бизнес-план** выполняет следующие основные задачи:

- является инструментом стратегического планирования. Он может быть использован для прогнозирования будущей деятельности, разработки концепции ведения бизнеса. Начинающий предприниматель имеет возможность в деталях отработать стратегию, план деятельности и избежать ошибок еще на бумаге, а не в реальности;

- позволяет оценить затраты на разработку, изготовление и сбыт продукции (услуг) на рынке и определить потенциальную прибыльность задуманного дела;

- выполняет роль инструмента контроля и управления, с помощью которого предприниматель может оценить фактические результаты своей деятельности за определенный период. Например, финансовый раздел бизнес-плана может быть использован в качестве основы для составления бюджета производственной деятельности, контроля его использования, а также определения необходимых изменений в деятельности предприятия;

- служит хорошей рекламой предполагаемого бизнеса;

- является инструментом привлечения денежных средств. Он должен доказывать, что вложенные инвестором деньги будут возвращены с прибылью.

**Основные детали, которые должен содержать бизнес-план**

1. Определите назначение своего бизнеса, его цели и задачи, с помощью чего вы их достигните (средства). Здесь просто подробно опишите, чем именно вы будете заниматься, в чем состоит уникальность идеи бизнеса, чего вы вообще ждете от своего дела и как будете все это осуществлять. Отразите основное и дополнительные направления своего бизнеса. Причем, укажите все перспективы, возможности развития и расширения как в краткосрочной (до 1 года), так и в долгосрочной перспективе. Можете не жалеть бумаги и подробно расписывать все формулировки. Если вы не можете правильно сформулировать цели и задачи, преимущества перед конкурентами, почитайте литературу, Интернет, позаимствуйте чужие определения.
2. Произведите расширенный обзор рынка, на котором будете вести свой бизнес. Начните с того, какая численность людей живет в том или ином месте, сколько из них может быть потенциальными потребителями вашего товара или услуги, на какую категорию людей вы рассчитываете. Оценивайте не только численность, но и благосостояние живущих там людей.
3. Далее, определите уровень конкуренции. Для этого посчитайте, какое количество фирм занимается деятельностью подобной вашей. Определите сильных и слабых конкурентов, для этого оцените их сильные и слабые стороны. Узнайте, какие ошибки они допускают при продаже товаров (оказании услуг). Сравните численность и профессиональный уровень персонала, обороты их бизнеса, количество и качество основных средств, финансовые резервы для расширения и дальнейшего продвижения на рынке. Обязательно при оценке всех этих факторов, указывайте источник получения информации, поскольку любые факты должны быть кем-то или чем-то подтверждены. Не подменяйте желаемые факты на действительные.
4. Подумайте, можно ли обойтись без помещения, иначе обоснуйте необходимость помещения (или нескольких помещений) для своего бизнеса. Выбрав помещение, узнайте стоимость арендной платы, какой минимальный/максимальный срок аренды. Обсудите перспективы с собственником долгосрочного сотрудничества. На случай расторжения договора предусмотрите наличие запасных помещений для аренды, узнайте цены. Цены по стоимости аренды, характеристики помещения записывайте в бизнес-план. Определитесь, какое необходимо закупить оборудование для начала ведения бизнеса, где его выгодней приобрести, сколько на это уйдет средств. Просчитайте также затраты на регистрацию своего бизнеса.
5. Подумайте, можно ли будет вести свой бизнес одному. В противном случае обоснуйте необходимость персонала. Укажите, какое количество сотрудников вам реально понадобится, на какое время (постоянно, временно, совместительство), примерно сколько вы потратите на заработную плату в месяц (с учетом всех начислений на фонд оплаты труда).
6. Переходите к финансовой части. Составьте таблицу следующего вида. Все строки в этом бизнес- плане являются только вашим личным делом и зависят от специфики бизнеса. План обычно составляется на 2 года, поскольку это самые трудные годы для развития своего бизнеса. Во-первых, вы сможете обрисовать свои перспективы на довольно длительный срок, во-вторых, сможете запастись необходимым терпением. В бизнес-плане по состоянию на каждый месяц должны быть спрогнозированы расходы и доходы своего бизнеса.
7. Разнесите свои затраты на постоянные (ежемесячные), переменные и прочие. На постоянные затратные расходы отнесите арендную плату, коммунальные платежи, стоимость закупаемых товаров (если дело касается торговли), расходных материалов, потери сырья, оплату труда персонала с учетом налогов на заработную плату, если необходимо, расходы на рекламу и т.д., в зависимости от ваших ежемесячных расходов т.е. все те расходы, которые вы будете нести каждый месяц. Учтите, что с течением времени цены на закупку сырья, расходников могут увеличиваться. Поэтому можете предусмотреть в своем бизнес -плане 10% -ное увеличение затрат за каждые полгода.
8. Доходы у вас могут идти всего лишь одним видом, доходы от реализации товаров (оказания услуг). Но если вы, допустим, вложили деньги в банк под определенный процент, и имеете с этого доход, можете создать для этого строку «Прочие доходы». Когда будете вносить свои доходы, постарайтесь не преувеличивать их, таким образом, вы дополнительно застрахуете себя от возможных неожиданностей.
9. Посчитав разницу между доходами и расходами, вы сможете примерно увидеть помесячную, годовую чистую прибыль.

Это примерный бизнес-план, на который вы можете ориентироваться. Вы можете его составить в программе МюгозоЙ Ехсе1, для автоматического расчета своих расходов и доходов, применяя формулы. Таким образом, вам будет легче пересчитывать ошибки и вносить необходимые коррективы. Не пытайтесь вносить в бизнес-план абсолютно точные цифры, все равно расчетные и действительные величины не совпадут. Можете взять за основу расчета тысячи с округлением одного знака после запятой.

Составление бизнес-плана является одним из первых важных шагов, чтобы начать свой бизнес.

**Государственная регистрация индивидуального предпринимателя**

Для ведения предпринимательской деятельности, согласно действующему законодательству РФ, организации необходимо пройти государственную регистрацию юридического лица. Однако если речь идет о предпринимательской деятельности физических лиц, то здесь следует говорить уже о регистрации предпринимателя без образования юридического лица, то есть о регистрации ИП.

Регистрация ИП - это альтернатива регистрации юридического лица. Как правило, регистрацию ИП в качестве организационного оформления своего бизнеса осуществляют начинающие предприниматели, поскольку эта форма ведения бизнеса имеет ряд существенных преимуществ. Прежде всего, регистрация ИП не требует формирования уставного капитала, а все финансовые расходы, связанные с регистрацией ИП, на порядок ниже, чем при регистрации ООО.

Также преимуществом является быстрота регистрации при создании и возможность ведения бухгалтерской и налоговой отчетности в упрощенном виде. Самым же главным преимуществом для начинающих предпринимателей в ведении бизнеса в форме ИП является отсутствие необходимости нанимать на работу сотрудников, и, в первую очередь, директора и бухгалтера, и дает возможность сохранять полный контроль над хозяйственной деятельностью своего предприятия.

Для регистрации ИП в налоговый орган необходимо представить следующие документы:

* заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (форма № Р21001);
* паспорт и его копия;
* ИНН, если есть;
* квитанция об уплате госпошлины в размере 800 руб.

Через 5 рабочих дней после подачи документов в налоговом органе получаем следующие, уже готовые, документы: свидетельство о регистрации индивидуального предпринимателя, свидетельство о постановке на учет в налоговой инспекции (либо уведомление, если свидетельство ИНН уже ранее было получено), выписка из ЕГРИП. Оформленная и подписанная выписка на бумажном носителе в течение пяти рабочих дней после регистрации заявки направляется почтовым отправлением на адрес юридического лица или индивидуального предпринимателя, либо выдается заявителю лично при его обращении в регистрирующий орган.

И заключительный этап регистрации ИП - коды ОКВЭД. После получения информационного письма с кодами статистики останется только изготовить себе печать, и можно считать, что ваш бизнес открыт.

**Правила постановки на учет в налоговых органах в качестве предпринимателя и налогоплательщика**

Налогоплательщики - и организации, и индивидуальные предприниматели - подлежат постановке на учет в налоговых органах.

Постановка на учет организации или индивидуального предпринимателя в налоговом органе по месту нахождения или по месту жительства осуществляется на основании сведений, содержащихся соответ­ственно в едином государственном реестре юридических лиц, едином государственном реестре индиви­дуальных предпринимателей, в порядке, установленном Правительством РФ (п.З ст.83 НК РФ).

Налоговые органы на основе имеющихся данных и сведений о налогоплательщиках обязаны обеспе­чить постановку их на учет (п. 10 ст.83 НК РФ).

Постановка на учет в налоговом органе в качестве налогоплательщика организации и индивидуальных предпринимателей осуществляется сразу после их регистрации - независимо от наличия обстоятельств, с которыми связано возникновение обязанности по уплате того или иного налога (т.е. независимо от того, начали они работать или нет и появились ли, собственно, основания для взыскания налогов, или не появились) (п.2 ст.83 НК РФ).

Постановка на учет, снятие с учета осуществляются бесплатно (п.6 ст.84 НК РФ).

На основе данных учета ведется Единый государственный реестр налогоплательщиков (п.8 ст.84 НК РФ).

Сведения о налогоплательщике с момента постановки на учет являются налоговой тайной, если иное не предусмотрено законом (п.9 ст.84 НК РФ).

**Правила выбора кодов ОКВЭД**

Следующий этап - выбор кода ОКВЭД, т. е. кода, соответствующего виду вашей деятельности. Это также необходимо сделать заранее, т. к. при заполнении заявления вам будет необходимо указать вы­бранный код.

Желательно выбрать множество различных кодов, по крайней мере, больше десяти - пятнадцати штук, т.к. если вы расширите свою деятельность, вам придется проводить новую регистрацию этих кодов, что соответственно обойдется вам в дополнительные затраты.

Необходимые для вашей компании коды вы можете найти в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД). Выбрав в Классификаторе нужный вам раздел, вы определяете именно те конкретные виды деятельности, которыми будет заниматься ваша компания. Например, для консалтинговой деятельности это 74.14. «Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления».

Необходимо подбирать коды ОКВЭД, в которых от 4 до 6 цифр, совет: менее 4-х цифр ставить не надо, (по закону не менее 3-х).

Количество кодов ОКВЭД, которое может иметь организация: - минимум один код, максимум законом не ограничен, но не рекомендуется включать более двадцати кодов.

Первый выбранный код ОКВЭД является основным и должен соответствовать основному виду деятель­ности организации. Выбранный основным вид деятельности влияет, кроме всего прочего, на размер стра­хового тарифа на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профес­сиональных заболеваний (в диапазоне от 0,2 до 0,9 % к начисленной оплате труда по всем основаниям).

Приступая к заполнению заявления на регистрацию ИП, вам необходимо внимательно заполнять все поля, а затем зарегистрировать это заявление у нотариуса.

Следующий этап - уплата госпошлины, которую можно осуществить в любом отделении Сбербанка РФ. Заполняя бланк, уделите особое внимание правильности написания всех данных, т. к. в случае вашей ошибки деньги уйдут по другому адресу, и их вам никто не вернет.

При заполнении заявления вам лучше выбрать упрощенную систему налогообложения, т.к. на первых порах она является оптимальным решением для любого индивидуального предпринимателя.

Теперь вам необходимо определиться с выбором объекта налогообложения. В том случае, если вы решите остановиться на налогообложении ваших доходов, вам будет начислена налоговая ставка в 6%, если вы решили выбрать для обложения «доходы и расходы» - вам придется платить около 15% от разницы, которую составляют ваши доходы и расходы.

Заполненное и заверенное у нотариуса заявление вы можете отнести в налоговую инспекцию лично, где вам выдадут расписку в их получении, либо доверить сделать это другому лицу. Существует и третья возможность - можно отправить документы по почте, правда и в случае с доверенным лицом, и в случае использования почтовых услуг вам необходимо приложить к заявлению копию вашего паспорта и копию ИНН. Как видите, регистрация ИП самостоятельно - не сложный процесс, как может показаться изна­чально.

**Порядок предоставления единовременной финансовой помощи на организацию само­занятости**

В целях получения единовременной финансовой помощи на организацию самозанятости предостав­ляются в ГКУ Центр занятости по месту регистрации в качестве безработного:

1. Заявление о предоставлении единовременной финансовой помощи по форме, утвержденной Депар­таментом труда и занятости населения города Москвы и размещенной на его официальном сайте.
2. Документ, удостоверяющий личность заявителя.
3. Бизнес-план.
4. Документ кредитной организации, удостоверяющий открытие соответствующего счета, с указанием необходимых реквизитов.

После заключения договора с ГКУ Центром занятости населения о предоставлении единовременной финансовой помощи на организацию самозанятости пред­ставляются:

1. Документы, подтверждающие государственную регистрацию юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства.
2. Документы, подтверждающие фактические расходы на государственную регистрацию в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяй­ства, а также на подготовку документов для соответствующей государственной регистрации, оплату нотариальных действий и услуг правового и технического характера, приобретение бланочной доку­ментации, изготовление печатей, штампов.

Условиями предоставления единовременной финансовой помощи на организацию самозанятости яв­ляются:

1. Подтверждение понесенных расходов на государственную регистрацию в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства, а также на

подготовку документов доя соответствующей государственной регистрации, оплату нотариальных действий и услуг правового и технического характера, приобретение бланочной документации, из­готовление печатей, штампов.

1. Планируемое осуществление предпринимательской деятельности не менее чем в течение 12 меся­цев подряд, отраженное в бизнес-плане.
2. Представление документов, подтверждающих государственную регистрацию юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства.