

**ПРОТОКОЛ**  
**расширенного заседания Координационного совета предпринимателей**  
**при Администрации Куртамышского района**

**Дата проведения:** 2 февраля 2024 года

**Время проведения:** 10:30 ч.

**Место проведения:** малый актовЫй зал  
Администрации Куртамышского муниципального  
округа Курганской области

- Барышникова Светлана Александровна – председатель Координационного совета предпринимателей при Администрации Куртамышского муниципального округа Курганской области, индивидуальный предприниматель (по согласованию);

- Деулина Дарья Сергеевна – ведущий специалист отдела экономики Администрации Куртамышского муниципального округа Курганской области, секретарь Совета;

**Члены Совета:**

- Крюкова Ирина Александровна – руководитель отдела экономики Администрации Куртамышского муниципального округа Курганской области;

- Тельманова Елена Александровна - руководитель отдела сельского хозяйства отдела экономики Администрации Куртамышского муниципального округа Курганской области;

- Фролова Ирина Николаевна – индивидуальный предприниматель (по согласованию);

- Черемшанцев Евгений Владимирович – индивидуальный предприниматель (по согласованию);

- Кобякова Татьяна Владимировна – индивидуальный предприниматель (по согласованию);

- Свищева Наталия Игнатьевна – индивидуальный предприниматель (по согласованию);

- Кудрина Кристина Валерьевна – индивидуальный предприниматель (по согласованию);

- Масленникова Светлана Михайловна – индивидуальный предприниматель (по согласованию);

- Таскаева Наталья Викторовна – самозанятая (по согласованию);

**Приглашенные:**

- Павлова Марина – физическое лицо (по согласованию);

- Романова Ирина Алексеевна – физическое лицо (по согласованию);

- Птицина Елена Сергеевна – самозанятая (по согласованию);

- Лещёва Виктория Артемовна – физическое лицо (по согласованию);

- Лещёв Даниил Артемович – физическое лицо (по согласованию);

- Ионел Навталья Александровна – физическое лицо (по согласованию);

- Сурина Алена Ивановна – самозанятая (по согласованию);

- Пеньковских Юлия Ильинична – самозанятая (по согласованию);

- Горохов Антон Андреевич – физическое лицо (по согласованию);

- Горохова Александра Александровна – физическое лицо (по согласованию);

- Мамонтова Наталья Андреевна – физическое лицо (по согласованию);

- Шестакова Татьяна Васильевна – физическое лицо (по согласованию);

- Васянин Александр Анатольевич – самозанятый (по согласованию);

- Хлыстунова Татьяна Михайловна – физическое лицо (по согласованию);

- Липихин Виктор Александрович – физическое лицо (по согласованию);

- Мартюшев Иван Егорович – физическое лицо (по согласованию);

- Ружкова Ольга Олеговна – физическое лицо (по согласованию);

- Гализеева Татьяна Александровна – самозанятая (по согласованию);

- Ткаченко Ольга Юрьевна – самозанятая (по согласованию).

**Вопросы:**

1. Вступительное слово председателя Координационного совета предпринимателей Барышниковой С.А.

2. Что важно знать самозанятому:

- государственная помощь: на что и как претендовать самозанятому;

- как самозанятому позаботиться о здоровье и пенсии: финансовые инструменты и решения. Докладчик - учредитель организации «Бухгалтерский центр ИП Пустуева Т.П.», аттестованный налоговый консультант Пустуева Т.П.
- 3. Финансовое планирование для самозанятых:
  - бюджет самозанятого;
  - что важно знать самозанятому о налогах. Докладчик - учредитель организации «Бухгалтерский центр ИП Пустуева Т.П.», аттестованный налоговый консультант Пустуева Т.П.
- 4. Мастер-класс: «Медиаконтент для бизнеса». Докладчик - графический дизайнер, Fashion иллюстратор, визуализатор соц. сетей Новикова Д.Ж.
- 5. Разное.

**Вопрос № 1. Вступительное слово председателя Координационного совета предпринимателей Барышниковой С.А.**

Барышникова С.А.:

- «Добрый день, уважаемые участники заседания Координационного совета предпринимателей! Сегодня мы встретились с Вами, чтобы узнать о том, какие изменения коснулись самозанятых в 2024 году. Все приглашенные имеют отношение к самозанятости: кто-то уже является самозанятым, кто-то планирует заключить социальный контракт и зарегистрироваться в качестве самозанятого, открыть своё дело.

**Вопрос № 2. Что важно знать самозанятому:**

- государственная помощь: на что и как претендовать самозанятому;  
- как самозанятому позаботиться о здоровье и пенсии: финансовые инструменты и решения. Докладчик - учредитель организации «Бухгалтерский центр ИП Пустуева Т.П.», аттестованный налоговый консультант Пустуева Т.П.

Пустуева Т.П.:

- «Добрый день, уважаемые присутствующие! Сегодня мы поговорим с вами о мерах поддержки для самозанятых, как самозанятому позаботиться о своем здоровье (оплата больничного листа), о пенсии, как правильно распределить свой бюджет, оплатить налоги.

• Социальный контракт - это соглашение, которое самозанятый заключает с управлением по социальной защите населения. Он позволяет получить денежную помощь на открытие и развитие бизнеса.

Есть нюанс - чтобы получить этот вид поддержки, нужно встать на учет как безработный. Так не получится сделать, если вы уже зарегистрированы в качестве самозанятого. Придется сняться с учета, получить контракт и вновь стать самозанятым.

Денежные средства выделяют на следующие цели: ведение личного подсобного хозяйства (200 тыс. руб.) или открытие бизнеса (350 тыс. руб.).

Заключают контракт на срок от 3 до 12 месяцев: согласно социальной программе. Если времени будет не хватать, его можно продлить.

Кто может претендовать. Социальный контракт могут заключить самозанятые, чей доход за последние 3 месяца меньше прожиточного минимума — учитывается в том числе зарплата, доход от сдачи жилья в аренду, от предпринимательской деятельности и инвестиций. Считается, что единовременная выплата поможет самозанятому начать бизнес и выйти на стабильный доход.

Условия для заключения социального контракта:

- доход самозанятого за последние 3 месяца ниже прожиточного минимума;
- наличие бизнес-плана;
- самозанятый подтвердил статус справкой о постановке на учет.

После использования денег нужно отчитаться, на что они были потрачены. Для этого нужно приложить чеки, договоры купли-продажи и прочие подтверждающие документы. Если потратите не так, как указали в бизнес-плане, управление социальной защиты населения обяжет вас вернуть деньги.

Возврат денег также обязателен, если за время действия социального контракта:

- утратите статус самозанятого;
- смените регион проживания;
- бизнес перестанет работать по вашей вине.

Контракт можно расторгнуть по собственному желанию и вернуть деньги самостоятельно в полном объеме в любой момент.

Сейчас поговорим о том, как самозанятому не остаться без пенсии. Вы можете устроиться на работу - закон не запрещает совмещать обычную трудовую деятельность и самозанятость. Если вас берут на работу официально, по трудовому договору, то вы становитесь участником обязательного пенсионного страхования.

Взносы в пенсионный фонд, которые затем «превращаются» в баллы, будет платить работодатель. Также будет начисляться и стаж.

Если вы работаете по трудовому договору, то налоги с вашей зарплаты тоже платит работодатель - это НДФЛ, 13 %. Деньги, которые вы получаете от него, не нужно проводить через приложение для самозанятых и выдавать чек - иначе система подумает, что это ваш дополнительный доход, и насчитает ещё налог.

С зарплаты налог платит работодатель. Дополнительный доход - это самозанятость, вы выписываете чеки. Пенсионные баллы и стаж копятся без вашего личного участия.

- Больничный лист для самозанятых граждан оплачивают только в двух случаях:

1) вы совмещаете самозанятость с работой по трудовому договору, то есть на самозанятости вы занимаетесь одним, а параллельно работаете с ИП или юридическим лицом как обычный сотрудник. Это не запрещено, если эти две деятельности не пересекаются (самозанятый не может поставлять продукцию, оказывать услуги и выполнять работы по заказу работодателя). ИП или ООО с зарплаты сотрудников делает страховые взносы, они получают пособие по временной нетрудоспособности или беременности. Но в этом случае учитывают только заработную плату. Каким бы ни был доход от деятельности самозанятого, сумма страховой выплаты останется неизменной.

2) Добровольное страхование. ИП могут заключать договор с СФР о добровольном страховании. Поэтому чтобы самозанятому получать пособие по временной нетрудоспособности или беременности, необходимо открыть статус ИП и предоставить Социальному фонду:

- заявление;
- копию паспорта (лицевую сторону и прописку);
- свидетельство о регистрации ИП, лист записи ЕГРИП или справку о плательщике налога на профессиональный доход;
- ИНН.

Если вы давно зарегистрировали ИП и платили обязательные страховые взносы, можете предоставить только копию паспорта и заявление, так как у ведомства уже есть ваши данные. Заявление рассмотрят в течение трёх рабочих дней и поставят на учёт.

Подать документы и заключить договор с фондом можно в течение недели в местном отделении СФР, через МФЦ или на Госуслугах.

Кто оплачивает больничный самозанятому? Если самозанятый ИП делает взносы, выплатами больничного занимается Социальный фонд России. Размер платежа нефиксированный и зависит от страховой суммы в виде минимального размера оплаты труда (МРОТ), который индексируется каждый год. И главное: чтобы получить страховую выплату за больничный или декретные в 2024 году, взнос нужно сделать в 2023-м. Соответственно, для 2025 - в 2024-м, и т.д.

### **Вопрос № 3. Финансовое планирование для самозанятых:**

- **бюджет самозанятого;**
- **что важно знать самозанятому о налогах.**

Самое главное правило для самозанятых – это разделение денег бизнеса и личных финансов. Если не соблюдать такое разделение, то все приведет к тому, что вы не будете четко понимать, какие деньги и на что потратили. В конце периода будет трудно составлять балансы и отчеты, не будет понимания, как развивается ваш бизнес. Окажется невозможным планировать расходы на будущий период. Также возрастет риск кассового разрыва, отсутствия свободных средств на обязательные платежи: аренду, погашение кредитов.

Первым делом, необходимо ввести учет доходов и расходов как бизнеса, так и личных. Легче всего использовать для этого различные мобильные приложения или табличные редакторы. Последние позволяют помимо общей выручки подсчитать средний чек.

Средний чек нужен для того, чтобы понимать на какую сумму вы в среднем продаете. Месяц от месяца чек может быть совершенно разным. Уже в анализе за год вы видите провальные месяцы. Каждый месяц очень важно подводить общий итог, потом нужно посчитать процент, чтобы определить, где заработок оказался больше.

Самозанятому важно обозначить собственную зарплату. Затраты – это все, из чего складывается потом цена. Вы обязательно должны определить, какая зарплата будет у вас.

Необходимо расписывать все расходы, которые возникают в процессе работы, разбивать их на постоянные и переменные и подсчитывать маржинальную прибыль.

Маржинальная прибыль – выручка минус сумма всех переменных расходов. Это покажет, какой доход вы реально можете зарабатывать. Так вы поймете, сколько можете заработать без дополнительных затрат.

Для самозанятых, у которых расходы превышают доходы, есть два варианта решения, которые универсальны для любого бизнеса – работать над увеличением дохода, либо оптимизировать расходы. Просчитывать предполагаемую прибыль стоит при запуске любого дела, поскольку всегда есть вероятность, что бизнес будет иметь очень низкую маржинальность или окажется убыточным.

Самозанятые могут сотрудничать как с физическими, то есть с обычными гражданами, так и с юридическими лицами и ИП. При работе с физическим лицом ставка, по которой рассчитывается налог, – 4% от суммы дохода, а при работе с компанией или ИП – 6%. Самозанятые платят налоги только с доходов от своей деятельности. Если дохода не было, то и платить ничего не надо. Перевод зарплаты с основного места работы, денежные подарки от родственников или возврат долга НПД не облагаются. Однако такие переводы нужно будет суметь объяснить налоговой в случае проверки.

Каждую продажу самозанятый вручную регистрирует в приложении «Мой налог» и указывает, кто клиент. Если клиент – компания или ИП, то дополнительно потребуется ввести его ИНН. Приложение автоматически рассчитывает налог за каждую продажу, но оплатить его можно только за месяц. Если не оплатить налог вовремя, за каждый день просрочки начисляются пени.

Налоговый режим «Налог на профессиональный доход».

У данного налогового режима довольно много плюсов. Рассмотрим самые распространенные плюсы.

**Возможность работать легально.** Самозанятость – это способ выйти из «серой зоны», работать легально и не бояться, что однажды федеральная налоговая служба решит устроить проверку подозрительных доходов. Также можно без опаски давать рекламу, чтобы найти новых клиентов, а еще получить справку о доходах для визы или ипотеки. Простая регистрация. Для регистрации самозанятым не нужно собирать пакет документов, платить госпошину и идти в налоговую. Весь процесс проходит онлайн и занимает 10 минут. Есть четыре способа зарегистрироваться: на сайте ФНС, в приложении «Мой налог», на портале «Госуслуги» или в личном кабинете крупных банков. Для этого понадобятся ИНН и пароль от личного кабинета на сайте ФНС, данные паспорта или учетная запись на портале «Госуслуги».

**Нет отчетности.** Самозанятым не нужно сдавать декларации, вести бухгалтерию или книгу учета доходов и расходов. Все, что от них требуется, – выдать чек через приложение и отправить его покупателю.

**Не нужно рассчитывать налог.** Приложение «Мой налог» автоматически рассчитывает налог за каждую продажу, показывает итоговую сумму и сроки оплаты.

**Низкие ставки по налогу.** У самозанятых самые низкие ставки по налогу – 4% и 6%, а с учетом налогового вычета они снижаются до 3% и 4%. Для сравнения: ИП и ООО могут платить 6%, 13%, 15% и 20% в зависимости от налогового режима.

**Нет онлайн-кассы.** Большинству ИП и организациям для работы с физическими лицами нужна онлайн-касса, а это дополнительные расходы на ее покупку или аренду. В случае самозанятых роль кассы выполняет приложение.

**Больше клиентов.** Многим ИП и ООО выгодно работать с исполнителями-самозанятыми, так как это уменьшает налоговую нагрузку.

#### **Вопрос № 4. Мастер-класс: «Медиаконтент для бизнеса». Докладчик - графический дизайнер, Fashion иллюстратор, визуализатор соц. сетей Новикова Д.Ж.**

Основные виды медиаконтента. Медиаконтент различается по содержанию и форме подачи. Он бывает информационным, развлекательным и продающим. Основная цель развлекательного контента – вызвать заинтересованность и эмоции у пользователей. Информационные ролики должны просто и интересно донести до зрителя нужную информацию. Продающий контент – увеличивать уровень продаж.

Продающий медиаконтент – это не только рекламные клипы, но и разнообразные типы информационно-познавательных роликов, где потенциальному покупателю рассказывают о товаре напрямую, либо упоминают в рамках какого-либо обсуждения или мероприятия (скрытая реклама).

Самые эффективные форматы современного развлекательного, информационного и продающего медиаконтента для сайтов:

- развлекательные – мемы, яркие и смешные картинки, шоу, флешмобы, марафоны, интервью, поздравительные ролики, стримы, короткометражные фильмы, мастер-классы;

- продающие – распаковка, обзоры, видеотзывы, презентационные вебинары, онлайн-курсы, рекламные видеоклипы, инфографика, анимация, фотографии, «вирусные» ролики;

- информационные – мнения экспертов, видеоинструкции, новостные ролики.

Любой из этих форматов современного медиаконтента можно комбинировать между собой, например создавать продающие мемы и ролики со мнениями экспертов, информационные обзоры, развлекательные вебинары. Все они подходят для продвижения самых разных услуг и товаров, имиджевой и стимулирующей рекламы, раскрутки социальных проектов.

Самые актуальные форматы медиаконтента для оформления постов в соцсетях – фотографии, постеры, инфографика, афиши, мемы, гифки, короткометражные видео.

Яркий и цепляющий видеоконтент не только продает продукцию, но и повышает лояльность потребителей к самой компании. По статистике маркетплейсов, покупатели, увидевшие привлекательную картинку интересного им товара, в последующем просматривают и остальной ассортимент бренда. Нередко именно качественное фото или видео продукции становятся тем самым решающим толчком, после которого потребитель принимает решение о покупке и добавляет товар в корзину.

Уровень продаж компаний, заказавших создание медиаконтента для своих товаров, на маркетплейсах увеличивается в среднем на 30-40%, на персональных сайтах – до 60-70%.

Основные критерии хорошего медиаконтента:

- качественный звук и визуализация – если на видео или картинке будут присутствовать искажения, а товар будет плохо видно, большинство покупателей усомнится в благонадежности продавца и качестве его продукции;

- креативность – чем неординарней и интересней идеи, реализованные в медиаконтенте, тем выше вероятность, что такая реклама привлечет внимание, а число лояльных к вам потребителей увеличится;

- информативность – ролик должен быть не только хорошо визуализированным, но и интересным для зрителя;

- соответствие целевой аудитории – при создании и монтаже видеоконтента нужно учитывать все ключевые интересы и предпочтения ЦА, контент должен удовлетворять ее основные потребности, ценности, соответствовать возрасту и полу зрителя;

- релевантность – если медиаконтент полезен пользователю (отвечает его запросам), он воспринимается поисковиками как релевантный, что напрямую влияет на вывод сайта в топ-выдачу.

Запомните, что качественный медиаконтент – это лицо вашей компании. Именно его покупатели или потенциальные деловые партнеры видят в первую очередь, заходя на сайт магазина. Правильно сформированный медиаконтент создает хорошее первое впечатление о товаре. А это значит, что потенциальные покупатели не пройдут мимо, а контрагенты не убегут к конкурентам.

Ключевые функции медиаконтента в бизнес-проектах – привлечение потребителей, стимулирование продаж, формирование положительного имиджа компании.

#### **Вопрос № 5. Разное.**

Присутствующие на Координационном совете предпринимателей отметили значимость посещения мероприятий, направленных на взаимодействие между членами предпринимательского сообщества и органа местного самоуправления, а также участия в общественной жизни города и округа в целом.

Председатель Координационного совета предпринимателей при Администрации Куртамышского муниципального округа Курганской области



С.А. Барышникова

#### **ПРОТОКОЛ ВЕЛА:**

Секретарь Координационного совета предпринимателей при Администрации Куртамышского муниципального округа Курганской области



Д.С. Деулина