



ПРОИЗВОДСТВО КОСМЕТИКИ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

ПРОИЗВОДСТВО КОСМЕТИКИ



Рынок натуральной косметики активно растёт, поскольку потребители всё чаще выбирают экологичные и безопасные продукты. Производство косметики ручной работы — перспективное направление с низким порогом входа и возможностью творческого развития. Изделия, такие как натуральное мыло, бомбочки для ванн, кремы и бальзамы, пользуются спросом как в рознице, так и через онлайн магазины.



ПРОИЗВОДСТВО КОСМЕТИКИ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Проект ориентирован на создание качественной продукции с натуральным составом, привлекательной упаковкой и продвижением через соцсети и маркетплейсы. Возможен выход на розничные магазины и участие в ярмарках.

Производимая продукция:

- Натуральное мыло с эфирными маслами и экстрактами
- Бомбочки для ванн с ароматами и натуральными добавками
- Кремы и бальзамы для лица и тела
- Подарочные наборы для различных праздников



ПРОИЗВОДСТВО КОСМЕТИКИ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата работы, в большинстве случаев подойдет регистрация в качестве самозанятого.

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**.
- Если вы не планируете нанимать работников, и не нужен лицевой счет в банке, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код — той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие, в зависимости от ассортимента:

Код ОКВЭД
20.42 — Производство косметических средств и парфюмерии

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 Выбрать способ предоставления документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

- 01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:
- 02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения
- 03 Нужно **выбрать способ регистрации**:
 - Через личный кабинет - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
 - Через Госуслуги (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
 - По паспорту - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.
- 04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.
- 05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и сделайте селфи для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).
- 06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



Для Apple



Для Android



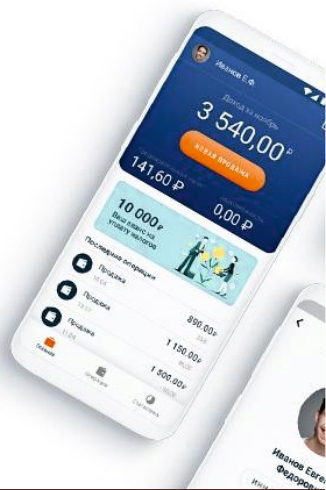
МОЙ НАЛОГ
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



ПРОИЗВОДСТВО КОСМЕТИКИ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Закупка сырья и ингредиентов	150 000
2	Оборудование	100 000
3	Упаковка и этикетке	50 000
4	Создание сайта, маркетинг (соцсети, таргет, контент)	100 000
5	Разрешительная документация	50 000
6	Прочие расходы (аренда мини-цеха, расходники)	50 000
	ИТОГО	500 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена, руб.	Кол-во ч	Выручка
1	Продукция	600	250	150 000
			ИТОГО:	150 000

ПРОИЗВОДСТВО КОСМЕТИКИ



ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Сырье и материалы	50 000
2	Аренда и коммунальные услуги	20 000
3	Маркетинг и продвижение	15 000
4	Упаковка и расходные материалы	10 000
ИТОГО		95 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	49 500 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

ПРОИЗВОДСТВО КОСМЕТИКИ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Обязательная сертификация — натуральная косметика подлежит обязательной регистрации и сертификации в соответствии с техническими регламентами Таможенного союза (ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции»). Необходимо получить гигиеническое заключение и оформить декларацию о соответствии. Для выхода на торговые площадки (маркетплейсы, магазины) наличие сертификатов обязательно. Помещение должно соответствовать санитарным и гигиеническим нормам (СанПиН).

Рекомендуется выделить отдельное помещение для производства с хорошей вентиляцией, без сырости и пыли. Площадь зависит от объёмов, для старта обычно достаточно 10–20 м².

Необходимо оборудовать место для хранения сырья и готовой продукции с соблюдением температурного режима. Использование только качественного и проверенного сырья. Строгое соблюдение рецептур и технологических процессов. Ведение журналов производства и контроля качества.

Важна прозрачность состава и натуральность — выгодное торговое предложение. Упаковка и этикетка должны содержать всю необходимую информацию (состав, сроки годности, производитель).

Продвижение через соцсети, участие в ярмарках, сотрудничество с магазинами.

Полезные ссылки:

- [Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека
- (Роспотребнадзор)](<https://rospotrebnadzor.ru>) — информация по санитарным нормам и регистрации продукции
- [Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011](<https://docs.cntd.ru/document/1200090185>) — нормативы для косметической продукции
- [СанПиН 2.3.2.1078-01](<http://docs.cntd.ru/document/901804339>) — санитарные правила для предприятий косметической промышленности
- [Платформа СТАНДАРТ](<https://www.standard.org.ru>) — помощь с сертификацией и декларированием

ПРОИЗВОДСТВО КОСМЕТИКИ



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по бесплатной горячей линии:

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**