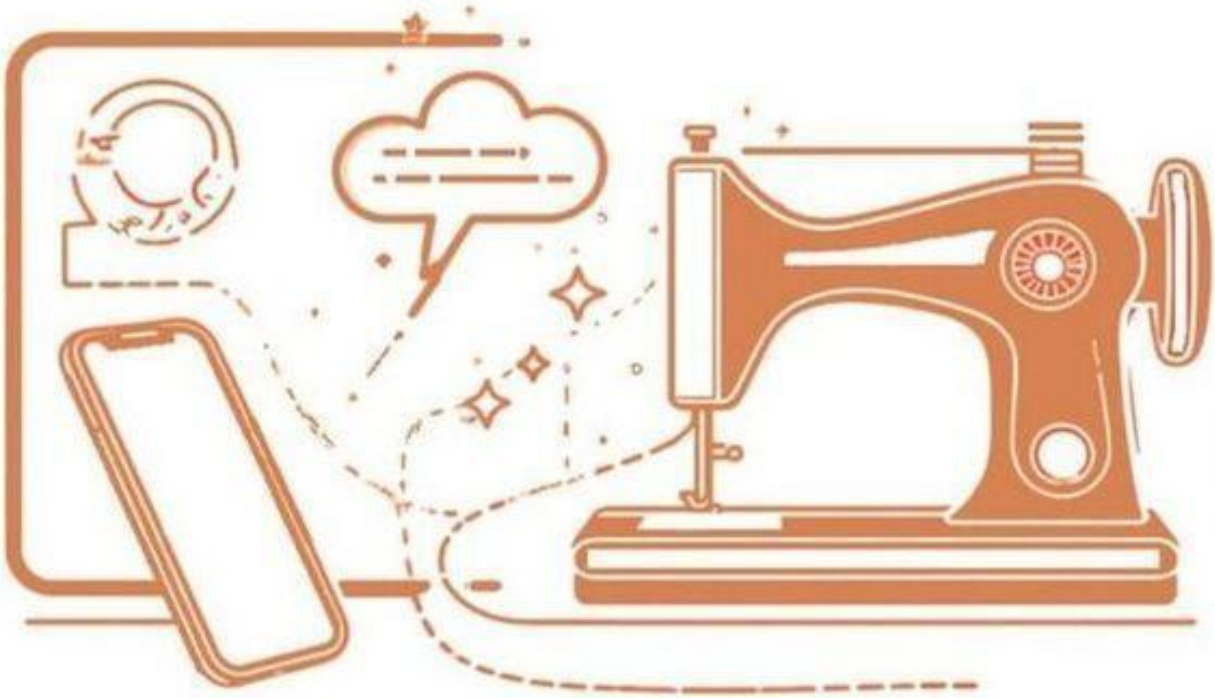
12+

БЕЛЛА АЛИ

МИНИМАЛЬНЫЙ НАБОР НАВЫКОВ ДЛЯ СТАРТА

Книга 3/СЕРИЯ: ОТ ИДЕИ К ПЕРВОМУ ЗАКАЗУ

ШВЕЙНЫЙ МИКРОБИЗНЕС



ЧТОБЫ КЛИЕНТЫ НЕ ТОРГОВАЛИСЬ

ПОДГОТОВЛЕНО КОМАНДОЙ «ШВЕЙНОГО ПОРТАЛА»

Белла Али

Минимальный набор навыков для старта. Книга 3. Серия: от идеи к первому заказу

«Издательские решения»

Али Б.

Минимальный набор навыков для старта. Книга 3. Серия: от идеи к первому заказу / Б. Али — «Издательские решения»,

Навыки о которых не говорят и которым не учат на швейных курсах. Вы отлично шьёте, но заказы срываются, клиенты торгуются, а каждое сообщение в директ — стресс? Как превратить умение в спокойный и стабильный бизнес: легальность, уверенная предоплата, продающие фото, скрипты общения, бесплатное продвижение и работа с возражениями. Внутри — готовые сценарии диалогов, правила презентации работ, алгоритм отказа токсичным клиентам и «сарафанное радио» без бюджета. Избавьтесь от хаоса и стресса.

© Али Б.
© Издательские решения

Содержание

Введение: почему клиенты возвращаются 6
Как читать эту книгу без паники 7
Маршрут 1: «Старт с нуля» 7
Маршрут 2: «Уже есть заказы, но нет порядка» 7
Если вы всё ещё сомневаетесь 8
Глава 1: Навык легальности и финансовой дисциплины 9
1.1. Регистрация самозанятого: пошагово и без ошибок 10
Чек-лист 11
1.2. Привычка выставлять чек. Это ваша защита 12
Что делать, если вы ошиблись в чеке? 13
Почему нельзя вычитать расходы на материалы? 14
Логика такого подхода 14
Как это понимать практически: «заплатила за материалы — и сверху ещё налог» 15
Что делать, если расходы на материалы съедают почти всё? 15
А как же НДС, который я заплатила при покупке материалов? 16
Как с этим работать мастеру? 16
В чём опасность «сэкономить»? 18
Так как же тогда правильно считать? 18
Чек-лист 19
1.3. Принцип «сначала деньги». Как говорить о предоплате уверенно 20
1.4 Как договориться о предоплате: Скрипты для разных этапов 22
Конец ознакомительного фрагмента. 23

Минимальный набор навыков для старта Книга 3. Серия: от идеи к первому заказу

Белла Али

© Белла Али, 2026

ISBN 978-5-0071-7505-0 (т. 3)
ISBN 978-5-0069-5794-7
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: почему клиенты возвращаются

Ваш профессиональный навык — это фундамент. Без него нельзя. Но если вокруг этого навыка нет выстроенных процессов, ясной коммуникации и элементарного порядка, вы будете работать и нервничать в десять раз больше, а получать — в два раза меньше. Вы будете постоянно тушить пожары: искать потерянные мерки, спорить о цене, уже взятого в работу заказа, оправдываться за срывы сроков.

Клиент, выбирая между двумя мастерами с похожим портфолио, почти наверняка пойдет к тому, с кем общаться было легко, приятно и понятно. Кто быстро отвечает, четко объясняет, не создает нервотрепки и вызывает доверие.

Эта книга — не про то, как лучше шить. Это инструкция по созданию надежного каркаса для вашего дела. Мы разберем ключевые области, в которых вам нужно быть не просто швеей, а организатором, переговорщиком, фотографом и бухгалтером в одном лице. Это можно делать без паники и сверхусилий. Главное — система.

Мы привыкли смотреть на задачи поверхностно: «хочу больше заказов» или «чтобы клиенты не торговались». Но за этим стоят два гораздо более глубоких запроса:

Функциональная задача: Перейти от нестабильной подработки и «тушения пожаров» к системному микробизнесу, где заказы берутся и сдаются вовремя, деньги считаются, а мастер управляет процессом, а не наоборот.

Эмоциональная и социальная задача: Перестать бояться клиентов, цены и обратной связи; обрести внутреннее спокойствие и уверенность в себе как в профессионале; заслужить уважение клиентов и — в первую очередь — своё собственное уважение.

Именно на эти два запроса мы и будем отвечать в каждой главе. Вы построите внутри себя опору, которая позволит вам чувствовать себя не «надомником», а владельцем востребованного дела.

Начнем с самого важного и пугающего — легальности и денег. Потом научимся показывать свою работу в выгодном свете. Затем разберем, как общаться с клиентами так, чтобы договариваться, а не спорить. После этого выстроим порядок у себя внутри, чтобы все было под контролем. И в конце займемся простым, но эффективным продвижением. Каждый шаг будет прикладным и тщательно проработанным.

Как читать эту книгу без паники

Перед вами — не роман, который нужно прочитать от корки до корки за один вечер. Это инструкция. А инструкции читают по-разному в зависимости от того, что вы собираетесь делать прямо сейчас.

Если вы попытаетесь внедрить всё и сразу — зарегистрироваться, настроить фотосъёмку, переписать профиль, выучить скрипты, создать таблицы, запустить рекламу и наладить сарафанное радио — вы очень быстро выдохнетесь и решите, что «это не для вас». Это нормальная реакция. Но она не про вас, а про неправильный порядок действий.

Поэтому сначала определим ваш маршрут. Найдите себя в одном из двух описаний — и начните с того, что предлагается именно вам.

Маршрут 1: «Старт с нуля»

Кто это: Вы ещё не зарегистрированы как самозанятая, у вас нет постоянных заказов (или есть один-два от знакомых), вы шьёте «для души» и хотите понять, как превратить это в легальное дело.

С чего начать: Главы 1, 3 и Приложение.

Глава 1 (Легальность и финансы) — это фундамент. Без регистрации, чеков и понимания, как обращаться с деньгами, всё остальное висит в воздухе. Начните с неё, даже если кажется скучно. Через пару часов вы будете точно знать, что делать, и перестанете бояться слова «налоговая».

Глава 3 (Коммуникация) — это ваш голос. Даже с идеальными фотографиями и идеальной таблицей заказов вы не получите клиента, если не сможете ответить на вопрос «Сколько стоит?» спокойно и уверенно. Здесь же — готовые скрипты, которые можно использовать с первого дня.

Приложение (Лист 1: Запрещённые фразы, Лист 2: Тест-карта) — это шпаргалка на каждый день. Лист 1 поможет не наделать ошибок в переписке, а Лист 2 покажет, какие навыки у вас уже есть, а какие стоит подтянуть в первую очередь.

Что делать потом: Когда появятся первые заказы и вы почувствуете, что «буксуете» в визуале или продвижении, — возвращайтесь за главами 2 (Визуал) и 6 (Продвижение). Но не раньше. Сначала — фундамент и голос. Потом — упаковка и охват.

Маршрут 2: «Уже есть заказы, но нет порядка»

Кто это: Вы уже шьёте на заказ, возможно, даже зарегистрированы, но чувствуете, что работаете в режиме «тушения пожаров». Заказы теряются, клиенты путаются, вы не помните, кому что обещали, и не понимаете, сколько на самом деле зарабатываете.

С чего начать: Главы 4 и 5.

Глава 4 (Организация процессов) — это ваш спасательный круг. Таблица заказов, папки для клиентов, учёт времени — три инструмента, которые за неделю наведут порядок в голове и в делах. Не нужно внедрять всё сразу. Начните с одного: создайте таблицу и занесите туда все текущие заказы. Вы сразу почувствуете, как стало легче.

Глава 5 (Обратная связь и конфликты) — это ваш щит. Если вы уже сталкивались с недовольными клиентами или токсичными людьми, здесь вы найдёте готовые алгоритмы, как

реагировать, не теряя самообладания и не разрушая репутацию. А заодно — научитесь просить отзывы без неловкости.

Что делать потом: Когда порядок в делах и в голове восстановлен — переходите к главам 2 (Визуал) и 6 (Продвижение). С чистой совестью и свободной головой вы сможете заняться упаковкой и привлечением новых клиентов без риска снова утонуть в хаосе.

Если вы всё ещё сомневаетесь

Не пытайтесь прочитать книгу «правильно». Не существует единственно верного порядка. Если вам хочется сначала пролистать главу про фотографии, потому что это кажется самым интересным, — начните с неё. Главное — начать и сделать хотя бы один шаг.

Но если вы чувствуете, что тонете от объёма информации, — вернитесь к этому маршруту. Выберите один путь. Прочитайте одну главу. Сделайте одно действие. А потом — следующее.

Вы не должны уметь всё и сразу. Вы должны просто начать. И эта книга — ваш компас, а не экзамен на скорость чтения.

Глава 1: Навык легальности и финансовой дисциплины

Игнорировать эту часть, думая «займусь потом» — большая ошибка. Легальность — это не бюрократия, а ваша защита и профессиональный статус. Когда вы официально зарегистрированы и честно ведете расчеты, вы перестаете быть человеком, который «подрабатывает шитьем». Вы начинаете вести дело. Это меняет и ваше отношение к работе, и отношение к вам клиентов. А главное — уходит липкий страх «серой» деятельности, который съедает вашу энергию и мешает чувствовать себя профессионалом.

1.1. Регистрация самозанятого: пошагово и без ошибок

Статус самозанятого (плательщика НПД — Налога на Профессиональный Доход) — это идеальный старт для мастера. Вы платите небольшой налог (4% с доходов от обычных клиентов, 6% — от ИП и компаний), вам не нужна онлайн-касса, а вся отчетность — в одном мобильном приложении.

Регистрация занимает 15 минут. Ваша главная задача — сделать все внимательно.

Цель: легально начать работу, получить право официально принимать деньги и обезопасить себя от штрафов.

Что нужно сделать:

1. Проверить, подходите ли вы. Вы можете стать самозанятой, если шьёте самостоятельно, без наёмных работников по трудовому договору. Убедитесь, что ваш вид деятельности разрешён для НПД. Шитьё на заказ из своих или клиентских материалов — это как раз ваш случай.

Однако есть важный нюанс: самозанятым запрещено продавать товары, подлежащие обязательной маркировке, даже если вы произвели их сами. Поэтому вы можете шить одежду на заказ для конкретного клиента (в том числе используя его или свои материалы), но не можете открыть магазин и продавать готовые изделия как самозанятый.

Услуги по ремонту и подгонке одежды под этот запрет не попадают.

2. Скачать нужное приложение. Зайдите в официальный магазин приложений (App Store, Google Play, RuStore) и найдите «Мой налог» от разработчика ФНС России. **Не качайте аналоги или левые версии.**

3. Пройти регистрацию. Самый простой способ — войти через учетную запись Госуслуг. Приложение само подтянет ваши данные. Вам нужно будет подтвердить телефон и, что критически важно, выбрать регион, где вы планируете оказывать услуги. Выбираете тот субъект РФ, где вы физически находитесь и работаете. Если живете в Подмосковье, а шьете в Москве, выбирайте Москву. Налог будет уходить в бюджет этого региона.

4. Знать ограничения. На момент написания книги (2026 год) действует лимит годового дохода — 2,4 млн рублей.

Всегда проверяйте актуальность этих условий на сайте ФНС.

Если вы превысите этот лимит, то с месяца, в котором это произошло, вы теряете право на применение НПД до конца года.

Вы также не можете нанимать сотрудников по трудовому договору.

Что получите в итоге:

— Вы официально зарегистрированы. У вас есть личный кабинет в приложении «Мой налог», где вы:

— Формируете чеки при каждом получении оплаты от клиента. Это обязательно, и дата в чеке должна совпадать с датой получения денег.

— Видите свои доходы.

— Получаете от налоговой уведомление о рассчитанной сумме налога к уплате (обычно до 12-го числа следующего месяца).

— Оплачиваете налог до 28-го числа месяца, следующего за тем, в котором вы работали и получали доход. Уведомление о сумме налога приходит в приложение до 12-го числа, а оплатить его нужно до 28-го числа включительно.

Финансовый бонус: налоговый вычет

Государство предоставляет вам одноразовый налоговый вычет в размере 10 000 рублей. Он применяется автоматически и позволяет платить налог по пониженной ставке:

Вместо 4% с доходов от физлиц вы будете платить 3%.

Вместо 6% с доходов от юрлиц и ИП вы будете платить 4%.

Это будет действовать до тех пор, пока сумма сэкономленного налога не достигнет 10 000 рублей.

О вашей социальной защите

Самозанятые освобождены от уплаты обязательных страховых взносов в Социальный фонд (на пенсионное и медицинское страхование). Это значит, что у вас не формируется трудовой стаж и пенсионные баллы, а больничные не оплачиваются государством. Но с 2026 года вы можете подключить добровольное социальное страхование прямо в приложении «Мой налог» и получить право на оплачиваемые больничные и даже декретные выплаты.

Как принимать платежи от клиентов

При расчетах наличными или переводом на карту чек формируется в момент получения денег. При безналичных расчетах, когда оплата поступает на ваш расчетный счет от юрлица, чек можно сформировать до 9-го числа следующего месяца.

Важно: Регистрация бесплатная. Не платите деньги посредникам за эту услугу.

Сохраните логин и пароль от приложения в надёжном месте.

Статус самозанятого можно в любой момент совместить с открытием ИП (став индивидуальным предпринимателем на НПД) или просто закрыть его через то же приложение.

Развеиваем мифы, которые мешают вам начать:

Миф 1: «За мной сразу начнут следить и штрафовать за прошлое». Нет. Налоговая не интересуется тем, что было до регистрации. Им важно, чтобы вы начали платить налоги сейчас.

Миф 2: «Это сложно, я запутаюсь в отчётности». Отчётности нет вообще. Вы только формируете чеки. Налог считается автоматически.

Миф 3: «Клиенты не захотят платить официально». Серьёзные клиенты, особенно компании, наоборот, требуют чек. А обычные люди видят в этом ваш профессионализм. Для бизнеса работать с вами выгодно, так как они не платят с этих сумм страховые взносы.

Чек-лист

— Я скачал (а) приложение «Мой налог» от ФНС.

— Я вошёл (а) через Госуслуги.

— Я корректно выбрал (а) регион своей работы (город/область, где нахожусь физически).

— Я проверил (а), что мой вид деятельности (пошив на заказ, ремонт) — не подпадает под запрет на продажу маркированных товаров.

— В приложении виден мой статус «Налогоплательщик НПД».

— Я сохранил (а) данные для входа.

1.2. Привычка выставлять чек. Это ваша защита

Чек для самозанятого — это не просто формальность и не «бумажка». Это официальный юридический документ, который фиксирует факт сделки.

Давайте разберемся, зачем он нужен:

Защита от претензий: Для клиента-компании чек — это основание для учёта его расходов. Для вас — это главное и единственное доказательство вашего дохода перед государством. Если клиент вдруг начнёт оспаривать факт оплаты или качество работы, ваш чек с детальным описанием будет ключевым аргументом в вашу пользу.

Легальность и статус: Регулярная выдача чеков окончательно переводит вас в статус «легального бизнеса» в вашей собственной голове. Вы больше не «тётя Маша из соседнего подъезда», вы — зарегистрированный профессионал.

Финансовая прозрачность: Чек — это основа для автоматического расчёта налога в приложении «Мой налог». Всё прозрачно и понятно.

Избежание штрафов: Это самая важная причина для начинающих. Штраф за расчёт без чека — 20% от суммы сделки, а за повторное нарушение в течение полугода — 100% от этой суммы. Проще говоря, забыв выдать чек, вы рискуете отдать государству все полученные деньги.

Цель: не просто приучить себя выставлять чек, а делать это сразу и правильно в зависимости от способа получения денег.

Нужно запомнить — срок выставления чека зависит от того, как вам заплатили. Это прямое требование закона, и его нарушение может привести к штрафам.

Оплата наличными: Чек необходимо сформировать и передать клиенту немедленно, в момент получения денег из рук в руки.

Безналичная оплата без прямого контакта с клиентом (например, когда оплата поступила на ваш расчётный счёт от юрлица или ИП, а вы не взаимодействовали с клиентом в момент платежа): Здесь у вас есть больше времени. Чек должен быть сформирован и передан заказчику не позднее 9-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором вы получили оплату. Важный нюанс: если клиент — физическое лицо и переводит вам деньги на карту, а вы в этот момент общаетесь (например, в мессенджере), это считается расчётом с прямым контактом. В таком случае чек нужно формировать немедленно — так же, как при получении наличных. Безопаснее всего всегда выставлять чек в день получения денег, независимо от способа оплаты.

Пример: Вы сшили платье, и 15 июля клиент перевёл вам деньги на карту. Вы обязаны выставить чек не позднее 9 августа. Однако лучшая практика, которая избавит вас от лишних переживаний, — всегда выставлять чек в день получения денег, независимо от способа оплаты.

Что нужно сделать:

1. Уточнить тип клиента. От этого зависит ставка налога и правила заполнения чека. Задайте клиенту прямой вопрос: «Вы оплачиваете как физическое лицо или представляете компанию/ИП?»

Физическое лицо: Ваша ставка налога — 4%. Указывать ИНН клиента не нужно.

ИП или компания: Ваша ставка налога — 6%. Для них обязательно внесение реквизитов в чек.

2. Заполните чек в приложении «Мой налог».

Нажмите «Новая продажа» и внимательно заполните поля:

Наименование услуги: Забудьте про общие фразы. Ваша задача — описать работу так, чтобы даже посторонний человек понял суть сделки. Это ваша страховка.

Пишите конкретно:

«Ремонт одежды» — ПЛОХО

«Замена потайной молнии на джинсах Levi's» — ОТЛИЧНО

«Пошив платья» — ПЛОХО

«Индивидуальный пошив вечернего платья из креп-сатина, модель по эскизу заказчика от 12.05.2025» — ОТЛИЧНО

Покупатель: Если клиент — ИП или юрлицо, выберите пункт «Юридическому лицу или ИП» и обязательно внесите его ИНН и полное наименование организации (или ФИО предпринимателя). Запросите эти данные у клиента заранее. Чек для компании без этих полей — бесполезен.

Если клиент — физическое лицо, выберите пункт «Физическому лицу».

Сумма: Указывайте полную сумму, которую вы получили от клиента. Вычитать из этой суммы ваши расходы на материалы нельзя.

3. Отправить и сохранить.

Нажмите «Выдать чек», а затем «Отправить». Чек можно отправить клиенту по электронной почте, ссылкой, картинкой/скриншотом, в мессенджер, или просто показать QR-код для сканирования. Себе сохраните подтверждение (достаточно истории в приложении).

4. Храните переписку: Сохраняйте скриншоты переписки, где вы обсуждаете детали заказа, согласовываете эскизы и стоимость — это станет отличным приложением к сделке.

Что получите в итоге: Полную финансовую прозрачность, защиту от претензий и профессиональный вид в глазах корпоративных клиентов.

Что делать, если вы ошиблись в чеке?

Ошибаются все. Главное — знать, как это исправить.

Если неверно указали сумму или ИНН: В приложении «Мой налог» найдите этот чек и нажмите «Аннулировать».

Важно: выберите причину «Чек сформирован ошибочно». Это законный повод для аннулирования.

Сформируйте новый чек:

Сразу же создайте новый чек с той же датой, что и исходная оплата, уже с правильными данными. Новый чек обязательно отправьте клиенту, а старый (аннулированный) уже недействителен.

Если вернули деньги клиенту: Нужно аннулировать первоначальный чек с причиной «Возврат средств».

Важно: Аннулировать чеки «просто так», чтобы скрыть доход, нельзя. Это прямое налоговое нарушение. Если налоговая это заметит (а она это проверяет), последуют крупные штрафы и снятие с режима НПД

До этого момента мы говорили о базовых действиях: зарегистрироваться, выбить чек, заплатить налог. Это действительно просто и занимает минуты. Теперь мы спускаемся на одну ступеньку глубже — к вопросу о том, как именно сумма в чеке превращается в ваш реальный заработок и почему нельзя просто вычесть стоимость ткани.

Для 9 из 10 мастеров того, что вы уже узнали, абсолютно достаточно для спокойной работы. Но чтобы у вас сформировалась полная, прозрачная картина и вы могли осознанно отвечать на неудобные вопросы клиентов (или свои собственные сомнения), давайте разберём логику закона. Прочитайте эту часть один раз, чтобы понимать правила игры, — и возвращайтесь к ней, только если ваши обороты начнут приближаться к миллиону рублей в год. Это ваш фундамент, а не ежедневная инструкция.

Почему нельзя вычитать расходы на материалы?

Короткий ответ: налог на профессиональный доход (НПД) — это налог с выручки, а не с прибыли

По закону о налоге на профессиональный доход (НПД), налоговой базой признается вся сумма, которую вы получили от клиента. Профессиональный доход — это все деньги, которые к вам пришли. Режим НПД не предусматривает никаких «минус расходы» (на материалы, аренду, рекламу и т.д.). Именно за это самозанятость и любят: не нужно собирать чеки на нитки и ткань и отчитываться за них.

Пример: Вы купили ткань за 1 000 рублей и сшили платье за 3 000 рублей. В чеке вы указываете полную сумму — 3 000 рублей. Налог 4% (для заказа от физлица) — 120 рублей — вы заплатите со всей полученной суммы. Считать налог с разницы (3000 — 1000 = 2000) нельзя.

На первый взгляд кажется несправедливым: вы потратили свои деньги на материалы, а налог платите так, будто этих расходов не было. Давайте разберёмся, почему закон устроен именно так и как к этому относиться.

Логика такого подхода

1. Простота и низкая ставка.

Вам не нужно собирать и хранить чеки на нитки, ткань, ножницы, оплату телефона. Нет никакой отчётности по расходам. Взамен государство установило очень низкие ставки: 4% с доходов от физических лиц и 6% — от юридических.

Для сравнения: если бы вы работали как ИП на режиме «доходы минус расходы», налог составил бы 15% от чистой прибыли (а в некоторых регионах до 20%), плюс обязательные фиксированные страховые взносы (около 50 000 рублей в год, даже если прибыли нет).

2. В большинстве случаев так даже выгоднее.

Вернёмся к вашему примеру. Допустим, вы купили материал за 1 000 руб., сшили платье и продали за 3 000 руб.

Как есть (НПД):

Налог 4% со всей полученной суммы = 120 руб.

У вас на руках остаётся: 3 000 — 1 000 — 120 = 1 880 руб.

Эффективная ставка относительно вашей реальной прибыли (2 000 руб.): 120 / 2 000 = 6%, а если клиент организация — 6% от выручки дадут 180 руб., эффективная ставка 9% (и никаких дополнительных взносов).

Если бы разрешили вычитать расходы, но сохранили НПД:

База: 3 000 — 1 000 = 2 000.

Но чтобы покрыть отсутствие отчётности и низкие ставки, пришлось бы поднять процент.

Скорее всего, налог стал бы 13—15% с разницы, т.е. 260—300 руб. Вышло бы дороже.

3. Идея «налога для самозанятых» — дать лёгкий вход.

Режим создавался для людей, которые оказывают услуги или продают изделия собственного изготовления без наёмных работников, и у которых расходы чаще всего невелики (в основном труд). Именно поэтому ставка «льготная», а учёт расходов просто убрали, чтобы человек не погряз в подсчётах.

Как это понимать практически: «заплатила за материалы — и сверху ещё налог»

Фраза «я уже заплатила за материалы, а теперь ещё и налог плачу» верна по ощущениям, но на самом деле это два совершенно разных платежа:

Вы заплатили магазину за ткань — это ваши личные затраты, часть бизнеса. Магазин заплатит свой НДС или другой налог с этой продажи.

Вы получили доход от клиента — это оборот вашего маленького дела. Именно с этого дохода государство берёт символическую плату за то, что вы работаете легально, без кассы и бухгалтера, и ваш доход защищён.

Сумма налога на НПД всегда меньше, чем вы заплатили бы, работая «в белую» на других режимах с вычетом расходов. Проверьте сами: если бы вы не захотели платить налог с полной выручки, пришлось бы регистрировать ИП, платить взносы и налог 15% с разницы. Посчитайте — очень вероятно, что вы потеряете больше.

Что делать, если расходы на материалы съедают почти всё?

Такое бывает, например, при перепродаже дорогих материалов с минимальной наценкой или в производстве, где доля сырья огромна. В этом случае режим НПД действительно может быть неоптимальным. **Тогда имеет смысл рассмотреть:**

— ИП на УСН «доходы минус расходы» (15% с разницы, но обязательные страховые взносы в год ~50 000 руб. + возможная онлайн-касса).

— Дождаться переходного периода: возможно, в регионе есть пониженные ставки (например, 1% на УСН «доходы» или 5% на УСН «доходы — расходы» для некоторых видов деятельности).

Но для подавляющего большинства самозанятых, кто шьёт, печёт торты, делает маникюр, расходники не столь велики, и 4% с оборота платить психологически легче и финансово выгоднее, чем штурмовать бухгалтерию.

Вы не платите налог «за материалы» — вы платите налог с поступивших к вам денег по пониженной, упрощённой ставке. Именно потому, что расходы не учитываются, ставка в 4—

6% такая низкая. Так законодатель решил пожертвовать возможностью вычитать затраты ради простоты и доступности легального заработка.

Если захотите проверить, выгоден ли вам НПД при конкретном соотношении «выручка/материалы», просто сравните:

НПД: выручка × 4% (или 6%)

ИП на УСН «доходы минус расходы»: (выручка — подтверждённые расходы) × 15% + страховые взносы.

Цифры почти всегда скажут «да» в пользу самозанятости, пока оборот не пошёл на миллионы.

А как же НДС, который я заплатила при покупке материалов?

А вот здесь кроется главная причина недопонимания. Этот вопрос основан на принципах другой системы налогообложения — Общей системы (ОСНО), где работают крупные компании. Самозанятые работают по совершенно другим правилам.

Вы не являетесь плательщиком НДС. Это один из главных бонусов статуса самозанятого. Вы этот налог не начисляете, не платите и не отчитываетесь по нему.

Вы — физическое лицо, которое тратит свои личные деньги. Когда вы идете в магазин и покупаете ткань, вы делаете это как обычный человек. То, что в цене товара «сидит» НДС (в магазине его выделяют отдельной строкой в чеке), — это отношения между магазином и государством, вас они не касаются. Этот НДС — просто часть ваших личных расходов, которые бизнес-расходами для налоговой не являются. «Входной» НДС нельзя принять к вычету. На общей системе (ОСНО) компании имеют право на вычет: из начисленного НДС вычитается НДС, уплаченный поставщикам. У самозанятого же нет «начисленного» НДС, поэтому и вычитать нечего. Вы не можете «зачесть» НДС из чеков на ткань в счет уменьшения вашего налога на профессиональный доход. Это технически разные налоги, которые не пересекаются.

Как с этим работать мастеру?

Ваша задача как профессионала — грамотно посчитать цену своей работы до ее объявления клиенту.

1. Метод «под ключ». Закладывайте все расходы в финальную цену услуги: Стоимость услуги = Стоимость работы + Стоимость материалов + Ваши накладные расходы. Это самый простой и правильный путь. Клиент платит одну сумму, а вы со всей этой суммы платите свой небольшой налог (4% или 6%).

При этом, чтобы не работать в минус, вы должны правильно рассчитать цену.

ПРИМЕР РАСЧЁТА:

Если хотите на руки получить ровно 5 000 рублей (4 000 руб. работа +1 000 руб. материалы):

Вы хотите, чтобы после всех уплат у вас в кошельке осталась сумма 5 000 рублей. Для этого вы называете клиенту цену, которая немного выше, потому что часть уйдет на налог.

Правило для физлиц (ставка 4%):

Разделите нужную вам сумму на 0,96.

Считаем: 5 000 / 0,96 = 5 208,33 рублей — это та цена, которую вы озвучиваете клиенту.

Почему?
Налог 4% заберёт ровно 4 копейки с каждого рубля.
Значит, вам останется 96 копеек с каждого рубля.
Поэтому мы и делим на 0,96.

Проверяем: Клиент платит 5 208,33 рублей.
Вы платите налог 4% с этой суммы: 5 208,33 × 4% = 208,33 руб.

Остаток: 5 208,33 — 208,33 = ровно 5 000 рублей.
Всё сошлось.

Если клиент — компания или ИП (ставка 6%):
Тогда налог выше, и вам нужно делить на 0,94.

Пример: хотите те же 5 000 рублей на руки.

Считаем: 5 000 / 0,94 ≈ 5 319,15 рублей — ваша цена для юрлица.

Проверяем: Компания или ИП платит вам 5 319,15 рублей.
Вы платите налог 6% = 5 319,15 × 0,06 ≈ 319,15 руб., на руки 5 000 рублей.

Теперь это даже в уме можно прикинуть. Если появятся другие цифры, подставьте их вместо 5 000, и схема останется такой же.

2. Схема «Материалы заказчика»: Это еще один легальный и очень удобный вариант, который часто используют в швейном деле. Вы договариваетесь с клиентом, что он сам покупает и предоставляет вам материалы (ткань, фурнитуру). Это можно прописать в договоре или просто согласовать на словах. Тогда в чеке вы указываете только стоимость вашей работы по пошиву, и налог платите только с нее.

3. Схема «Заказчик покупает, вы получаете» (самая чистая, но сложная): Заказчик (особенно если это ИП или ООО) может сам заключить договор и оплатить магазину ткань, а вам передать ее по накладной для работы. В этом случае вы вообще не получаете денег за материалы, что исключает любые вопросы налоговой.

Понимание этой механики — важный шаг от «мастера, который шьет» к «профессионалу, который ведет бизнес».

Для закона все деньги, которые клиент перевел вам на карту или отдал наличными, — это ваш доход. Вся сумма целиком, без каких-либо вычетов. Государство не будет разбираться, сколько из этой суммы вы потом потратили на ткань, нитки или электричество. Налог в 4% или 6% вы заплатите со всего, что получили от клиента.

Запомните формулы:
Валовый доход = Ваша работа + Стоимость материалов

Налог к уплате = (Ваша работа + Стоимость материалов) × 4% (или 6%)

В чём опасность «сэкономить»?

Допустим, вы попробуете «схитрить»: получили от клиентки 5 000 рублей, а чек выбили только на 3 500 рублей (свою работу), решив, что 1 500 руб. за ткань — это не доход.

Выдача чека на неполную сумму — это прямое нарушение Федерального закона №422-ФЗ.

Разрыв с данными банка. Налоговая служба видит все поступления на ваши счета. Если сумма (переведённая вам клиентом) на вашей карте не совпадает с суммой (выписанной вами клиенту) в чеке, это гарантированно вызовет вопросы и может быть расценено как сокрытие дохода.

За подобные систематические нарушения ваша деятельность в статусе самозанятого может быть заблокирована. Риск того не стоит.

Так как же тогда правильно считать?

Есть два прозрачных способа, при которых вы спите спокойно:

Способ 1: Вы закладываете всё в цену (метод «включено») — самый простой и безопасный вариант, если вы хотите полностью контролировать процесс.

Вы не разделяете для клиента чек на «материалы» и «работу». Вы сразу называете одну сумму — полную стоимость готового изделия «под ключ». При этом, чтобы не работать в минус, вы должны правильно рассчитать цену.

Если хотите на руки получить ровно 5 000 рублей (4 000 руб. работа +1 000 руб. материалы):

Вы хотите, чтобы после всех уплат у вас в кошельке осталась сумма 5 000 рублей. Для этого вы называете клиенту цену, которая немного выше, потому что часть уйдет на налог.

Правило для физлиц (ставка 4%):
Разделите нужную вам сумму на 0,96.

Считаем: 5 000 / 0,96 = 5 208,33 руб. — это та цена, которую вы озвучиваете клиенту.

Почему?
Налог 4% заберёт ровно 4 копейки с каждого рубля.
Значит, вам останется 96 копеек с каждого рубля.
Поэтому мы и делим на 0,96.

Проверяем: Клиент платит 5 208,33 руб.
Вы платите налог 4% с этой суммы: 5 208,33 × 4% = 208,33 руб.
Остаток: 5 208,33 — 208,33 = ровно 5 000 рублей. Всё сошлось.

Если клиент — компания или ИП (ставка 6%)
Тогда налог выше, и вам нужно делить на 0,94.

Пример: хотите те же 5 000 рублей на руки.

5 000 / 0,94 ≈ 5 319,15 руб. — ваша цена для юрлица.

Налог 6% = 5 319,15 × 0,06 ≈ 319,15 руб., на руки 5 000 рублей.

Теперь это даже в уме можно прикинуть. Если появятся другие цифры, подставьте их вместо 5 000, и схема останется такой же.

Способ 2: Клиент сам покупает ткань (метод «раздельно») — самый «чистый» с точки зрения налогов и часто самый выгодный для вас, так как вы вообще не платите налог с чужих денег.

Вы выставляете счет только за свою работу, а материал клиент оплачивает напрямую в магазине.

Как это работает в жизни — простая инструкция: Вы консультируете клиента по количеству и типу необходимой ткани.

Вы даете клиенту прямую ссылку на нужный артикул ткани в интернет-магазине, где он сам ее оплачивает своей картой и указывает свой адрес доставки. ИЛИ вы идете в магазин вместе с заказчицей (или ее представителем), она выбирает ткань и платит на кассе. После того как вы получили ткань в работу, вы выставляете чек в приложении «Мой налог» только на сумму своего труда.

Таким образом, через вас не проходят деньги за материалы, а значит, и налог с них платить не нужно. Это абсолютно законно и прозрачно.

Чек-лист

— Я спрашиваю у клиента: «Вы физлицо или представляете компанию?».

— Для компаний я запрашиваю и перепроверяю ИНН и название.

— Наименование услуги в чеке конкретное и понятное.

— Я выставляю чек в день получения денег.

— Я храню переписку с обсуждением деталей как приложение к сделке.

1.3. Принцип «сначала деньги». Как говорить о предоплате уверенно

Управление предоплатой: Финансовая безопасность и профессиональный подход.

Предоплата (аванс) — это не просто «деньги вперед», это не жадность — это здравый смысл.

Без предоплаты вы работаете в долг и в стрессе. Умение спокойно и уверенно озвучить это правило — один из ключевых бизнес-навыков.

Цель: внедрить обязательную предоплату для каждого нового заказа и научиться аргументированно это объяснять.

Это:

1. Залог серьезности намерений клиента. Вы резервируете время в графике, закупаете ткань, начинаете работу.
2. Финансовая гарантия для вас. Вы покрываете часть невозвратных издержек, если клиент передумает.
3. Признак профессионализма. Так работают все серьезные исполнители в сфере услуг (от дизайнеров до строителей). Это фильтр для несерьезных клиентов.
4. Доверие, оформленное документально. Чек или договор — это подтверждение обязательств с обеих сторон.

Когда и сколько брать? Четкий алгоритм:

Шаг 1: Обсуждение и расчет.

После уточнения всех деталей (модель, ткань, мерки) вы предоставляете клиенту финальный расчет с подробной расшифровкой: стоимость материала, работа, фурнитура и т. д.

Фраза: «На основании нашего обсуждения, итоговая стоимость пошива платья составит X рублей. В эту сумму входит: ткань (Y руб.), работа по пошиву (Z руб.), корсетная косточка и фурнитура. Если всё верно, переходим к следующему шагу».

Шаг 2: Оглашение условий по предоплате.

Делайте это уверенно, как само собой разумеющееся правило.

Стандартная практика: 50% от итоговой суммы. Это справедливый баланс: вы покрываете затраты на материалы и часть работы, клиент сохраняет мотивацию для окончательного расчета.

Для новых/малознакомых клиентов или при дорогой ткани: можно ставить условие 70% или даже 100% за материалы.

Для постоянных клиентов: иногда допустимо 30%.

Скрипт (ключевая фраза):

«Отлично! Для начала работы и резервирования места в моем графике необходима предоплата в размере 50% (это Х рублей). После получения предоплаты я:

1. Заказываю и выкупаю для вас всю согласованную ткань и материалы.
2. Вношу вас в график пошива.
3. Приступаю к раскрою.

Оставшиеся 50% вы вносите на первой примерке, когда уже увидите будущее изделие в работе. Это стандартная практика для работы с заказами».

Шаг 3: Отправка реквизитов и документальное подтверждение.

Отправляйте реквизиты четко: банковская карта, СБП, счет.

Обязательно пишите: «После оплаты, пожалуйста, скиньте скриншот чека. Я его проверю и отправлю вам подтверждение, что предоплата получена и работа начинается».

Сохраняйте все чеки и переписку.

1.4 Как договориться о предоплате: Скрипты для разных этапов

1. На этапе обсуждения цены (профилактика возражений):

«[Имя], чтобы мы могли двигаться дальше, я подготовлю для вас детальный расчет. Как только вы его подтвердите, для старта работ потребуется предоплата 50%. Это стандартный этап — так я фиксирую ваше место в графике и заказываю материалы».

2. После согласования расчета (прямой переход):

«Итак, мы утвердили сумму в X рублей. Следующий шаг — предоплата 50% (Y рублей). Как вам удобнее перевести: по реквизитам карты или через СБП? После оплаты вышлите, пожалуйста, скриншот — и я запущу процесс закупки ткани!»

3. Если клиент тянет с предоплатой (аккуратное напоминание через 1—2 дня):

«[Имя], добрый день! Напоминаю о себе по поводу запуска вашего платья. Я пока придерживаю для вас согласованную ткань и место в графике. Чтобы мы могли начать, необходимо внести предоплату. Напишите, когда вам будет удобно это сделать?»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.