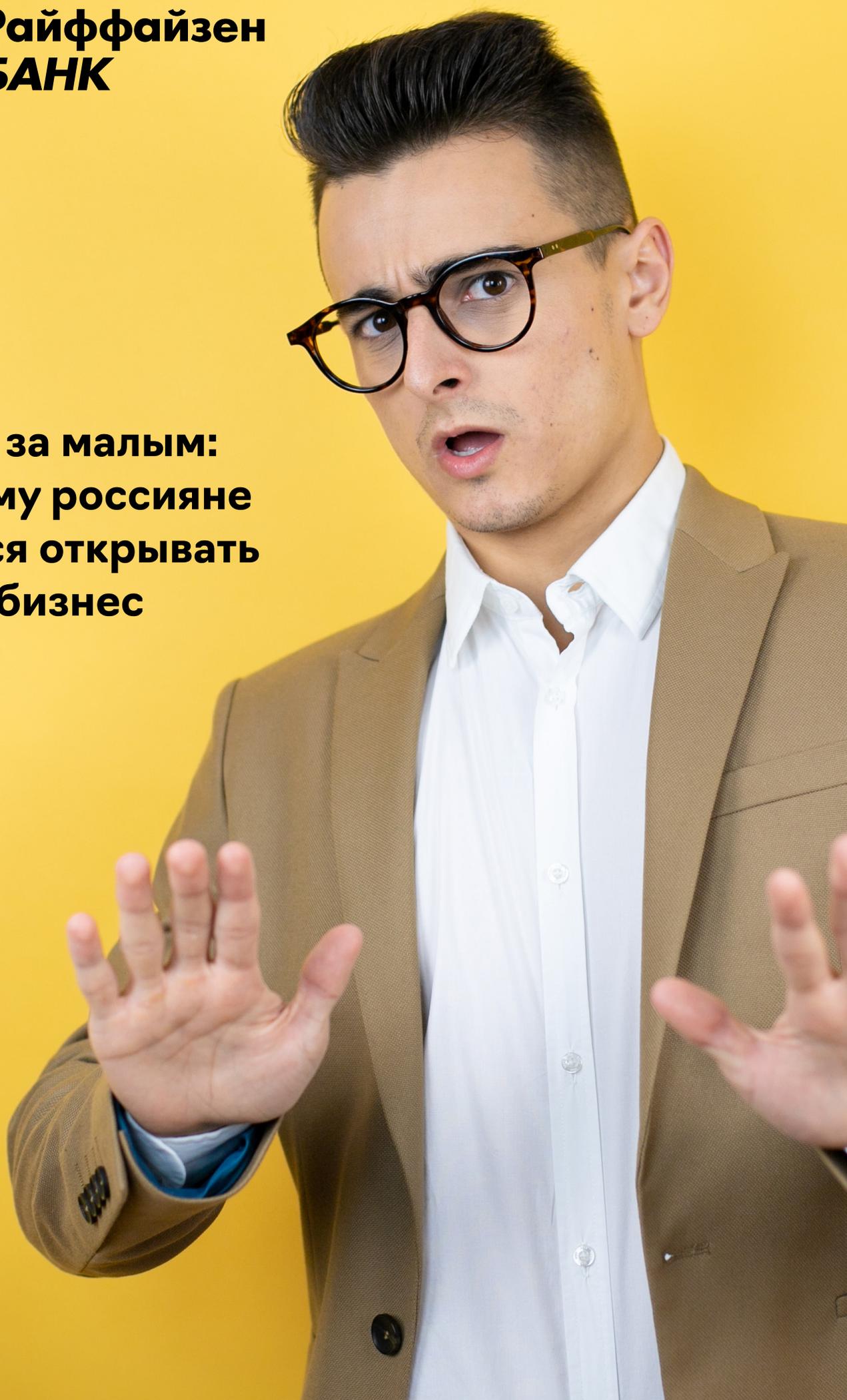




**Райффайзен
БАНК**

**Дело за малым:
почему россияне
боятся открывать
свой бизнес**



Содержание

1. Кто и зачем открывает бизнес в России	4
2. Стартовый капитал: сколько нужно денег и где их взять	7
3. Страхи и барьеры: почему вы еще не открыли свой бизнес	9
4. Личный опыт: уход из найма в постоянное обучение	10
5. Справки, выписки, отчеты: почему мы так боимся бюрократии	13
6. Взгляд изнутри: что думают действующие предприниматели об экономике	15



Введение

Три четверти россиян хотели бы открыть свой бизнес, показало исследование Райффайзенбанка. Основным мотивом становятся возможность больше зарабатывать, заниматься любимым делом и получать интересный и важный опыт. Больше всего россиянам интересны такие сферы, как ремонт, дизайн, строительство и розничная торговля.

Почти 15% готовы открыть свое дело со стартовым капиталом до 100 тыс. рублей. Однако есть несколько барьеров, которые мешают россиянам начать собственный бизнес. Чаще всего это нехватка опыта и знаний, а именно юридической, налоговой и бухгалтерской стороны вопроса.

Главный страх будущего предпринимателя в России – это банкротство и долги.

Поэтому многие планируют для начала вложить в проект сбережения и только потом задуматься о заемном финансировании.

Райффайзенбанк поговорил с предпринимателями об их опыте ведения бизнеса в России и выяснил, как начать проект с минимальными ресурсами и что делать, если главные страхи предпринимателя все-таки реализовались.



1. Кто и зачем открывает бизнес в России

Большинство россиян хотели бы открыть свое дело, показал опрос Райффайзенбанка. Основными мотивами респонденты назвали возможность больше зарабатывать, быть финансово независимым и заниматься любимым делом. Более 36% участников заявили, что им это просто интересно. А еще 3% намерены продолжить семейное дело.

При этом мужчины чаще называют рост дохода главной причиной открыть свой бизнес, а женщины больше значения придают возможности заниматься именно любимым делом.

Почему вы хотите открыть свое дело?

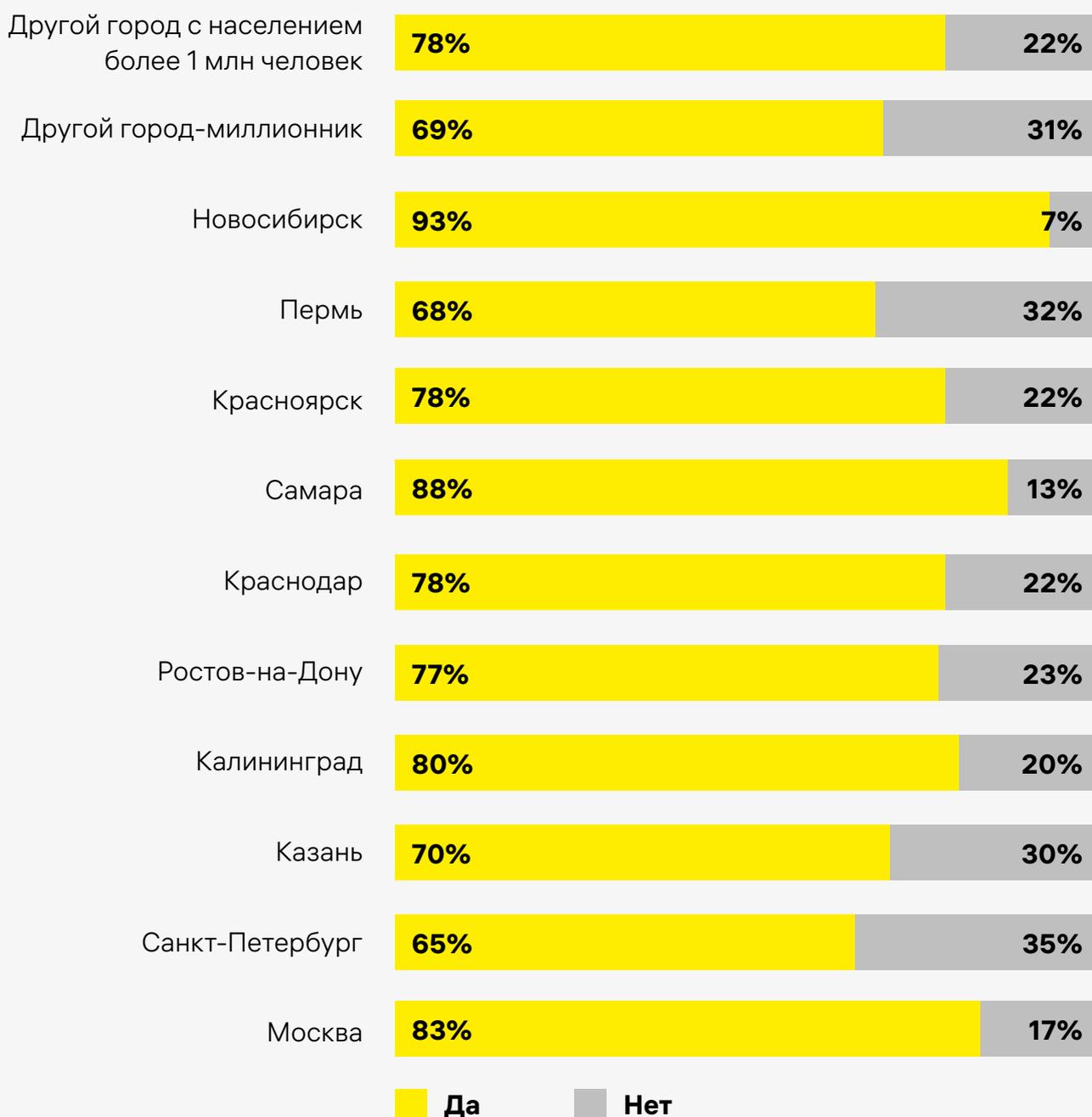


Источник: данные Райффайзенбанка

Если говорить о городах, то больше всего будущих предпринимателей живет в Новосибирске – здесь начать бизнес хотят 93% опрошенных, и в Самаре – 88%. На третьем месте Москва с 83%, а на четвертом Калининград, где стать предпринимателями хотят 80% опрошенных.

В Калининграде, Краснодаре, Самаре и Москве свой бизнес становится возможностью больше зарабатывать. Калининградцы также отмечают, что в их городе сложно найти хорошую работу, поэтому лучше начать собственное дело – так ответили 50% респондентов. А в Краснодаре каждый 10-й опрошенный заявил, что продолжит семейный бизнес.

Вы хотели бы открыть свое дело?



Источник: данные Райффайзенбанка

Чаще всего о своем деле задумываются россияне в возрасте 26-35 лет – здесь начать бизнес хотели бы 87% респондентов. В группах 20-25 лет и 36-45 лет потенциальных предпринимателей по 84%. После 56 лет открыть свое дело хотел бы только каждый второй опрошенный.

Семейное положение также влияет на бизнес-планы – меньше всего потенциальных предпринимателей в группе людей, которые в данный момент не находятся в отношениях. А активнее всего вести бизнес хотят те, кто помолвлен, но еще не вступил в официальный брак.

Вы хотели бы открыть свой бизнес?



Источник: данные Райффайзенбанка

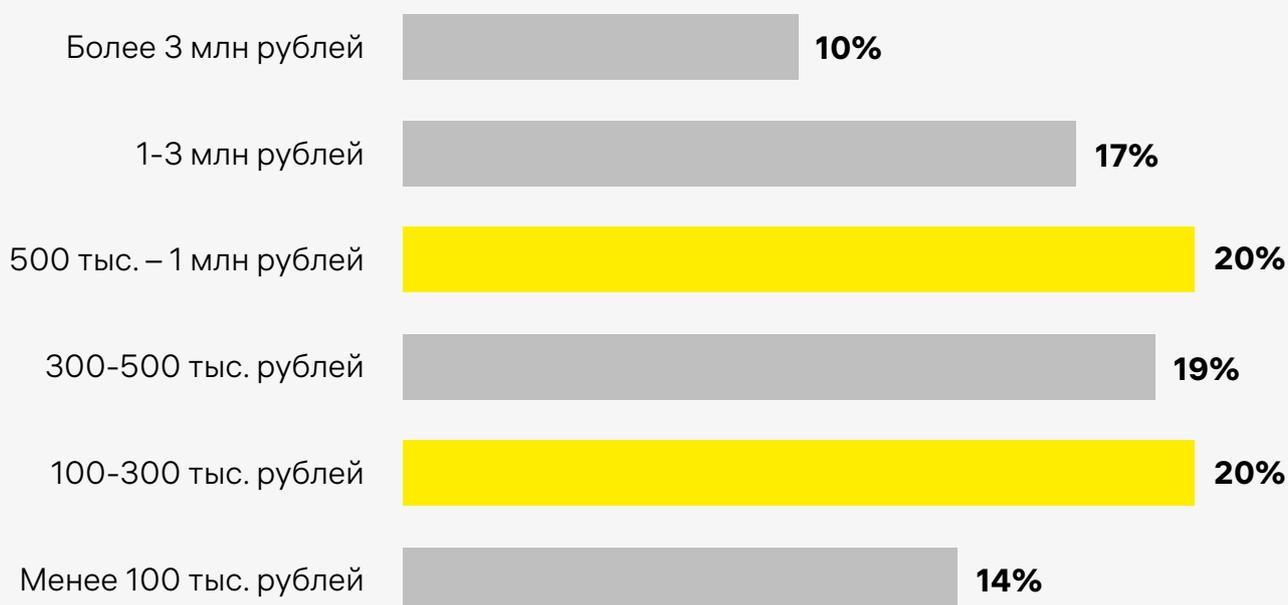
Самыми популярными сегментами бизнеса у россиян стали ремонт и дизайн интерьера, а также строительство – так ответили по 10% респондентов. Чуть менее популярны у потенциальных предпринимателей кафе и рестораны, продуктовые магазины и сфера ИТ. Также россияне хотят вести бизнес в сфере искусства и образования, организовывать переработку отходов, организовать туристический бизнес, перевозки или открыть салон красоты.

Больше всего кафе и ресторанов планируют открыть в Калининграде и Самаре – так ответили 25% и 19% опрошенных соответственно. Также жители Калининграда активно планируют заниматься коммуникациями и PR – каждый четвертый планирует открыть бизнес в этой сфере. Самым популярным бизнесом у москвичей оказалось строительство. А больше всего ИТ-компаний планируют открыть жители Перми. Каждый десятый краснодарец мечтает открыть магазин одежды и обуви, а продавать эти товары предпочитают жители Красноярска. Они же планируют открыть больше всего компаний по ремонту и дизайну интерьеров.

2. Стартовый капитал: сколько нужно денег и где их взять

Около 14% россиян готовы начать бизнес со стартовым капиталом менее 100 тыс. рублей. Большинству же потребуется до 1 млн рублей.

Какой стартовый капитал вам нужен?



Источник: данные Райффайзенбанка

Проще всего начать бизнес в Калининграде – здесь каждый второй респондент заявил, что для начала ему нужно не больше 100 тыс. рублей. Также с небольшим стартовым капиталом можно работать в Перми.

Дороже всего открыть свое дело в Москве и Санкт-Петербурге. В этих городах россияне рассчитывают стартовать в бизнесе с не менее чем 1 млн рублей, а лучше вложить до 3 млн рублей. А более 20% краснодарцев считают, что в их городе начальный капитал должен быть более 3 млн рублей.

Чаще всего источником стартового капитала становятся сбережения или кредит в банке. Только 15% хотят занять деньги у друзей или привлечь бизнес-партнеров.

Чаще всего к сбережениям прибегают жители Москвы, Красноярска и Казани. Кредиты наиболее популярны в Краснодаре, Самаре, Перми и Новосибирске. К помощи друзей и родственников чаще всего обращаются в Красноярске – здесь 57% опрошенных назвали этот источник средств основным.

Из каких средств вы планируете составить стартовый капитал?



Источник: данные Райффайзенбанка



3. Страхи и барьеры: почему вы еще не открыли свой бизнес

Экономическая ситуация остается главным барьером на пути потенциальных предпринимателей – почти треть респондентов считают ее неподходящей для старта проекта. Каждый четвертый сослался на нехватку денег. А еще у 21% нет хорошей бизнес-идеи.

Острее всего проблемы в экономике ощущают жители Калининграда, Казани, Краснодара и Москвы. Непростая ситуация сложилась в Новосибирске, Перми и Красноярске.

Почему вы еще не открыли бизнес?



Источник: данные Райффайзенбанка

В зависимости от возраста россияне также по-разному смотрят на экономическую обстановку. В группе старше 56 лет почти половина опрошенных назвала ситуацию неподходящей для открытия бизнеса, тогда как в возрасте 36-45 лет так считают только 24% россиян – они назвали главной проблемой нехватку денег на старт проекта. А на дефицит идей больше всего ссылаются в группе 46-55 лет.

4. Личный опыт: уход из найма в постоянное обучение

Кроме экономических причин у многих россиян есть еще и психологические барьеры. А именно страхи, которые не дают начать заниматься частным бизнесом. Больше всего люди боятся потерять деньги и влезть в долги – так ответили более 30% респондентов со всей России. Второе и третье место делят нехватка опыта в бизнесе и страх перед ведением бухгалтерии и подачей отчетов в налоговую инспекцию. Однако практика показывает, что эти трудности преодолимы, а проект может стать успешным, даже если на старте вы совершаете ошибки.

Чего вы больше всего опасаетесь при ведении своего дела?



Источник: данные Райффайзенбанка



«В 2018 году я ушел из найма и начал проект в сфере декорирования мероприятий для физлиц. Сейчас я понимаю, что тогда большинство страхов при запуске проекта были просто иллюзиями, психологическими блоками и рамочным мышлением работника в найме, – рассказал **основатель Fotozona Lab Ираклий Наскидашвили**.

– Основной страх – сытая жизнь кончится, и я потеряю стабильность, читай Армагеддон. Вопросы, которые я задавал себе на старте, звучали примерно так: а если у меня не получится и деньги закончатся, как я перенесу бедность, что будет, если я разорюсь, готов ли я строить бизнес заново, я делал крутые проекты в найме и ушел из отличной сферы в декорирование, не деградация ли это. Кстати, все, чего я боялся, случилось: первый проект я завалил, все деньги сжег уже к концу апреля, начинал в январе. Я вкладывал деньги в неэффективное SEO, меня по сути вводил в заблуждение подрядчик, прямые продажи (когда я звонил знакомым, старым клиентам) быстрого эффекта не давали, а на платную рекламу денег не оставалось. К июню 2018, когда я потратил около 650 тысяч на проект (450 своих и 200 тысяч инвестора), я понял, что окончательно зашел в тупик. Я выдохся, сжег резервы, и самое главное – бизнес не растет, или растет совсем не так, как я предполагал. И вот так началась Fotozona Lab».

«Ситуацию изменил случайный разговор – когда один из друзей предложил проанализировать, какая часть бизнеса по декорированию приносит реальный доход. Тогда я увидел, что фотозоны приносят мне самую весомую часть дохода, притом в сегменте B2B. Мы посмотрели статистику запросов и не нашли ни одного (!) специализированного конкурента в Москве. При том что от 45 до 100 тысяч людей в месяц искали фотозоны. Тогда я достаточно быстро сделал сайт, написал продающие тексты и вложил 22 000₽ в образование: изучал поисковую оптимизацию. Через два месяца в июле я сделал анонс по фотозонам, в конце августа – первый заказ, в сентябре сайт вышел в топ-10 Яндекса без вложений в рекламу. С октября начинается бомбардировка запросами и одна за другой идут продажи фотозон. После этого я поехал за кредитом в банк на развитие бизнеса», – добавил Ираклий.



«Мы открываем счета огромному числу стартапов. И основатели нам рассказывают, насколько рискованный и сложный процесс создания бизнеса с нуля, – говорит **Денис Скоков, руководитель управления по работе с малым бизнесом Райффайзенбанка**. – Они тратят все усилия на организацию работы, первые продажи и поиск инвесторов, и времени заниматься бумажками, которые всегда сопровождают любой бизнес, у них нет. Хорошая новость, что всю бюрократию в наше время можно перенести в онлайн-сервисы. Часто вы можете получить все необходимое для управления бюрократией удаленно онлайн прямо в банке, в котором откроете счет, и это может заметно снизить административную нагрузку».

Не всегда уход в предпринимательство бывает резким – иногда бизнес-модель складывается постепенно и требует все больше времени. Финансовый журналист Екатерина Белкина несколько лет вела блоги о финансовой грамотности, экономии и рациональных тратах, одновременно работая в ведущем российском информагентстве. И в какой-то момент ушла из найма, чтобы посвящать больше времени своим проектам.



«У меня больше года зарегистрирована самозанятость. Мои проекты разрослись настолько, что я решила полностью сосредоточиться на работе на себя. Благо я не шла в надежде на некие будущие доходы – на момент ухода у меня уже была работающая бизнес-модель, которая стабильно приносила деньги. Я все время работала в СМИ для более продвинутой аудитории, поэтому мне приходилось многие вещи изучать с азав, чтобы научиться привлекать внимание массового читателя. Также много интересовалась информацией по соцсетям и по маркетингу и продажам – мне ведь хотелось предлагать качественные партнерские материалы тем, кто покупает у меня рекламу в блогах», – **рассказала Екатерина Белкина, владелица телеграм-канала Свинкины финансы.**

Главным плюсом предпринимательства Екатерина называет свободу действий и отсутствие лишней деятельности, которая всегда приносит результат. А главный минус – отсутствие стабильности.



«Нет такого, что 2 раза в месяц тебе регулярно приходит зарплата на карточку. Я еще до ухода с работы создала, как я его называю, СФБ – стабилизационный фонд блогера. Это средства, которые инвестированы в консервативные инструменты, оттуда можно легко достать деньги при необходимости. Подразумевается, что я могу жить на эти средства, если у меня будет период серьезного снижения дохода. Такой период должен стать не катастрофой, а нормальной рабочей ситуацией. Экономика циклична, бизнес – тоже, бывают взлеты и падения», – пояснила она.

5. Справки, выписки, отчеты: почему мы боимся бюрократии

Страх перед большим количеством отчетов, возможными ошибками и проблемами, также является значимым барьером перед созданием своего проекта. Это действительно сложный процесс, однако количество отчетов и объем потраченного на него времени зависит от выбранного налогового режима. А в случае необходимости закрыть такую потребность можно с помощью онлайн-сервисов.



«Человеку, который открывает свой бизнес, нужно обратить внимание на несколько вещей. Во-первых, многие банки помогают с оформлением ИП – это сервис, который возьмет на себя бумажную работу, все происходит онлайн. Сервис может быть бесплатным или платным, но суть в том, что здесь вам помогут выбрать ОКВЭД и систему налогообложения. Это приятный бонус от банка. Во-вторых, нужно узнать, есть ли у банка онлайн-бухгалтерия. Потому что, если у вас ИП и бюджет на открытие бизнеса пока небольшой, онлайн-бухгалтерия помогает на первых порах, когда вы еще не знаете, что и как работает. А с ней можно автоматически считать страховые взносы, авансовые платежи, формировать отчеты, подавать декларацию онлайн. Плюс бухгалтерия напоминает, что нужно заплатить налоги, передает за вас документы в Росстат, – отметила **коммуникационный директор «Сравни.ру» Александра Краснова**. – В-третьих, нужно изучить свой банковский тариф – что в него входит, какие есть комиссии, какие суммы можно выводить со счета без комиссии. У некоторых банков есть лимит на бесплатный вывод определенной суммы в месяц, у других есть комиссии за переводы на ваш счет».

«Мы считаем, что сервис должен требовать от пользователя минимум внимания. Основной принцип работы нашей онлайн-бухгалтерии – это простота использования. Все рассчитывается автоматически – страховые взносы, авансовые платежи, суммы налогов. Но при желании предприниматель может посмотреть, как мы это делаем, – процесс максимально прозрачный. Основная цель здесь – снять с малого бизнеса административную нагрузку. Потому что у небольших компаний ограничены ресурсы – и временные, и финансовые», – отметил **Денис Скоков, руководитель управления по работе с малым бизнесом Райффайзенбанка**.

— Если вы работаете как самозанятый, то проблем с отчетами фактически не будет. Формат работы плательщика налога на профессиональный доход (НПД) максимально упрощен, с нас требуется абсолютный минимум усилий. Приложение и личный каби-

нет на сайте ФНС довольно удобные, — **пояснила Екатерина Белкина, владелица телеграм-канала Свинкины финансы.**



«Бухгалтерию самозанятые как таковую не ведут. Нужно только вбивать в приложение продажи и формировать чеки, а также раз в месяц оплачивать начисленный налог. Очень удобно, что приложение шлет пуш-уведомление на телефон, о том что налог начислен. Так его сложно упустить», – отметила она.

Страх перед большим количеством отчетов актуален в Новосибирске, Красноярске и Казани. Тогда как в Самаре или Перми это становится проблемой в несколько раз реже. В Самаре и Москве предприниматели опасаются коррупции, а в Перми почти 40% опрошенных ссылаются на нехватку опыта в ведении бизнеса. Страх банкротства наиболее актуален в Казани, Краснодаре и Новосибирске.

Есть и те, кто просто не хочет открывать свой бизнес. И здесь основной причиной стали экономическая нестабильность и отсутствие релевантного опыта. В этой группе каждый десятый просто предпочитает работу в найме, а еще 13% отказываются от идеи работать на себя в силу возраста, полагая, что слишком рано или слишком поздно открывать свое дело.



6. Я уже предприниматель: что думают владельцы малого бизнеса об экономике

Открыть свое дело решились около 20% россиян. Чаще всего они работают в сфере продажи продуктов питания, строительства и информационных технологий. Также частные предприниматели занимаются недвижимостью, сельским хозяйством и логистикой.

Большинство компаний и ИП на рынке уже более 5 лет – так ответили 61% опрошенных. Однако каждый десятый открыл свое дело в течение последнего года. Самым трудным в ведении бизнеса российские предприниматели считают ограничения, связанные с пандемией коронавируса, и взаимодействие с госорганами. На третьем месте бухгалтерия, учет и налоги. Также трудности вызывают поиск и найм сотрудников и цифровое привлечение клиентов, реклама и маркетинг.

Почти половина предпринимателей ведет бухгалтерию самостоятельно, у 35% есть сотрудник в штате, а около 20% используют сервисы онлайн-бухгалтерии – внешний или от своего банка.

Развитие бизнеса чаще всего финансируют за счет имеющейся прибыли, на втором месте – банковский кредит. Помощь родственников или бизнес-партнеров не самый популярный способ вести дела.

Главным риском для бизнеса предприниматели считают снижение доходов населения и падение спроса, а также экономический спад. Бюрократия и ограничения, связанные с пандемией, волнуют почти половину бизнесменов. А роста ставок по кредитам опасаются только 28%.

Самой перспективной сферой экономики предприниматели считают ИТ, на втором месте – медицина, а на третьем – розничная торговля.



Райффайзен
БАНК