

# Подготовка к работе на Ozon

# Цель темы

Подготовить базу для комфортного и лёгкого выхода на площадку для дальнейшего открытия кабинета.

# Шаг 1

## **Первое, что необходимо:**

1. Понимать, какой продукт вы будете предлагать покупателям
2. Учесть, что не все товары можно продавать на Ozon

[Список запрещённых к продаже товаров](#)

# Шаг 2

## **Исследуйте рынок и предложения:**

1. Для сезонных товаров стоит учесть их сезонность и построить план продаж
2. Изучите товары на других маркетплейсах.  
Посмотрите комментарии и вопросы покупателей к товару и предложите им нехватящую вещь

# Шаг 3

Начинающему продавцу важно выбрать подходящую форму ведения бизнеса. Без легализации доходов нет возможности выйти на маркетплейс.

**Три формы ведения бизнеса на маркетплейсе Ozon:**

1. Юридическое лицо (ООО)
2. Индивидуальный предприниматель (ИП)
3. Физическое лицо, но не ИП (самозанятость)

# ООО

Общество с ограниченной ответственностью имеет следующие особенности:

1. Отдельная компания
2. Можно открыть в одиночку или с партнёрами
3. Нужно сделать взнос в уставный капитал — минимум 10 000 рублей
4. Пошлина за регистрацию составляет 4 000 рублей
5. Компания может заниматься всем, что не запрещает закон
6. Можно нанять сотрудников
7. Размер дохода не ограничен
8. Сложная отчётность: вам потребуется привлечённый бухгалтер
9. Штрафы могут распространяться на всё ООО или только на директора
10. Можно продать бизнес целиком или долю

# ИП

Индивидуальный предприниматель имеет следующие особенности:

1. Не компания, а один человек
2. Взнос не нужен, можно просто зарегистрироваться и начать работать
3. Пошлина за регистрацию — 800 рублей
4. Есть ограничения: например, нельзя продавать и производить крепкий алкоголь
5. Можно нанять сотрудников
6. Размер дохода не ограничен, но есть тонкости в налогообложении
7. Есть налоговые каникулы. Это период, когда налог можно не платить
8. Простая отчётность
9. Штрафы идентичны штрафам ООО
10. Нельзя продать, только закрыть
11. Долги ИП — это личные долги человека

# Самозанятость

Самозанятость имеет следующие особенности:

1. Не компания, а один человек
2. Можно открыть только в одиночку
3. Отчётности нет, нужно только загружать чеки в приложение
4. Деньги на счёте самозанятого — это его личные деньги
5. Взнос не нужен, можно просто зарегистрироваться и начать работать
6. Есть ограничения: можно продавать продукцию только собственного производства
7. Нанимать сотрудников нельзя
8. Максимальный доход — 2,4 млн рублей в год
9. Штрафы ниже, чем для ИП или ООО



# Шаг 4

После выбора формы ведения бизнеса необходимо подумать о налогообложении:

1. **ОСНО** — общая система налогообложения
2. **УСН** — упрощённая система налогообложения
3. **НПД** — налог на профессиональную деятельность

# Налогообложение

**Системы налогообложения, которые можно выбрать на Ozon:**

1. **ОСНО** — подходит для ИП и ООО — НДФЛ — 13 % от дохода сотрудников, налог на прибыль — 20 %, НДС
2. **УСН** — 6 % или 15 % (доходы минус расходы) — есть ограничения: доходы должны быть не выше 219,2 млн рублей в год, а средняя численность сотрудников не больше 130 человек
3. **НПД** — 4 % (продажа физ. лицам) или 6 % (продажа юр. лицам) — есть ограничения: доход не должен превышать 2,4 млн рублей в год
4. **ЕСХН** — 6 % (доходы минус расходы) — есть ограничения: данной системой могут пользоваться только продавцы сельхозпродукции или услуг, доля в которых составляет не менее 70 % дохода

# Шаг 5

Если вы ООО или ИП, найдите поставщика.

Есть три основных пути:

1. Простой
2. Средний
3. Сложный

# Простой путь:

покупка товара на местном оптовом рынке

**Плюсы:** дёшево, просто, быстро.

**Минусы:** очень большая конкуренция,  
сомнительное качество товара.

# Средний путь:

покупка товара у российского поставщика

**Плюсы:** качество товара, отсутствие логистических и финансовых нюансов работы с иностранными поставщиками.

**Минусы:** ограниченность выбора предложений.

# СЛОЖНЫЙ ПУТЬ:

покупка товара непосредственно у зарубежного производителя

**Плюсы:** очень выгодная цена закупки, возможность высокой наценки.

**Минусы:** детальный расчёт финансов, логистические риски, общение с иностранными поставщиками, конвертация валюты для взаиморасчётов.

# Шаг 6

Чтобы создать личный кабинет, понадобится только номер телефона. Однако для начала продаж нужно указать платёжные реквизиты и внести сведения из документов. Какие документы нужны, зависит от статуса продавца:

- самозанятым достаточно паспорта и ИНН
- от ИП требуется паспорт, ИНН и свидетельство ОГРНИП — индивидуальный номер предпринимателя, который выдаёт налоговая
- юридическим лицам нужен ОГРН — регистрационный номер компании в налоговой — или выписка из ЕГРЮЛ — реестра юрлиц, ИНН и учредительный документ (устав)

# Шаг 7

Продавать на площадке брендованные товары можно, если есть документы, подтверждающие право на это. Брендованными считаются товары, торговая марка (ТМ) или товарный знак (ТЗ) которых зарегистрированы в российской или международной системе интеллектуальной собственности. Например, в «Роспатенте».

Подтвердить право пользования можно с помощью следующих документов:

- свидетельство на товарный знак
- лицензионный договор
- дистрибьюторский договор
- договор купли-продажи или договор поставки вместе с УПД или ТОРГ-12



# Вывод темы

Для выхода на маркетплейс важно учесть все необходимые шаги и нюансы, которые могут облегчить старт работы на площадке.