

Воронежская область 2022

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

НАЦИОНАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ
РОССИИ



МОЙ
БИЗНЕС

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Фитнес-тренер



Разработано бренд-студией BIZ-B

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «ФИТНЕС-ТРЕНЕР»

ОГЛАВЛЕНИЕ

- I. Описание бизнеса, продукта или услуги.
 - 1.1. Суть бизнес-идеи (бизнес-концепция).
 - 1.2. Характеристика производственного процесса.
 - 1.3. Описание конечного продукта или услуги, уникальные черты продукта.
 - 1.4. Место расположения, логистика, доступность для потребителей.
 - 1.5. График работы.
 - 1.6. Штатная численность/потребность в привлечении персонала.
 - 1.7. Целевая аудитория.
- II. Результаты, исследование и анализ рынка данного вида деятельности и сопутствующих/сопровождающих услуг
 - 2.1. SWOT-анализ.
 - 2.2. Ценовая политика.
 - 2.3. Сроки реализации проекта.
 - 2.4. Рынки сбыта.
 - 2.5. Рекомендации по выбору названия.
 - 2.6. Рекомендации по созданию логотипа и фирменного стиля
 - 2.7. Необходимое оборудование.
 - 2.8. Варианты упаковки продукта.
 - 2.9. Форменная одежда для сотрудников.
 - 2.10. Инструменты продвижения (маркетинговый план).
- III. Меры государственной поддержки бизнеса.
 - 3.1. Услуги Центра «Мой бизнес» для реализации выбранного направления.
 - 3.2. Меры государственной поддержки профильные: субсидии, гранты, социальный контракт и пр.
 - 3.3. Услуги Гарантийного фонда Воронежской области для реализации выбранного направления.
 - 3.4. Услуги Микрокредитной компании Фонд развития предпринимательства для реализации выбранного направления.
 - 3.5. Кредитная поддержка, выбор подходящего кредитного продукта не менее 3х предложений денежно-кредитных организаций Воронежской области.
 - 3.6. Привлечение прочих инвестиций.
- IV. Правовые основы деятельности:
 - 4.1. Выбор организационно-правовой формы.
 - 4.2. Выбор системы налогообложения.
 - 4.3. Допустимые методы оптимизации налогообложения.
 - 4.4. Регистрация бизнеса.
 - 4.5. Требования контрольно-надзорных органов.
 - 4.6. Нормативные особенности законодательства в отношении данного вида предпринимательской деятельности, в том числе требование к земельному участку/помещению.
 - 4.7. Требуемые разрешения, лицензии, допуски.
 - 4.8. Базовые формы договоров и внутренних нормативно-правовых документов.
 - 4.9. Безопасное ведение бизнеса, проверка контрагентов.
- V. Финансовый план для запуска проекта.
- VI. Показатели для расчета окупаемости и прибыльности проекта.



1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

1.1. СУТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ (БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ)

В современном обществе здоровый образ жизни (ЗОЖ) стал всемирным трендом, а востребованность фитнес-клубов неустанно растет. Последние 20 лет российский рынок фитнес-индустрии динамично развивается. Это позволяет экспертам прогнозировать его рост и в дальнейшем, причем как в мегаполисах, так и в небольших городах.

Несомненным доказательством перспективности проекта в отрасли фитнес-индустрии в России является ежегодный рост объема рынка. «В докризисные годы рынок рос на 20–25% год, при текущем уровне экономического развития можно рассчитывать на 8–10% прироста рынка каждый год», - говорит Максим Боровиков из Ассоциации операторов фитнес-индустрии (цитата с сайта ассоциации).

Основной объем российского фитнес-сервиса сосредоточен в Москве и Санкт-Петербурге. Ситуация в остальных мегаполисах оставляет желать лучшего, не говоря уже о населенных пунктах, где проживает менее полумиллиона человек. Примерно 35% столичных фитнес-учреждений работают под сетевыми брендами.

Сетевые фитнес-центры часто относятся к уровню премиум или бизнес, обладают площадью более 1 000 м² и имеют бассейн, сауны и пр. допуслуги. Размещаются они либо в собственных зданиях, либо в больших ТЦ и бизнес-кластерах.

На долю несетевых спортивных спорт-центров приходится 65%. Они не могут похвастаться масштабом и многочисленностью услуг, но обладают рядом важных преимуществ:

- располагаются ближе к целевой аудитории, поскольку находятся в жилых районах;
- более низкие издержки на арендной плате благодаря использованию компактных площадей;
- лояльной ценовой политикой, т.к. рассчитаны на пользователей с невысокими доходами.

Анализируя современный фитнес-рынок, можно выделить эконом-сегмент как наиболее перспективный. Его насыщенность не превышает 12%, в сравнении с достаточно наполненным бизнес (28%) и перенасыщенным премиум секторами (60 %).

Во время пандемии случился сложный период для фитнес-индустрии. Не всем клубам удалось остаться на плаву и пришлось закрыться. До пандемии в России работало 13 000 фитнес-объектов, в том числе около 1700 – в Москве. Только за март – июнь 2020 все они потеряли почти треть годового оборота – около 50 млрд руб. при годовом обороте более чем 167 млрд руб. Сегодня отрасль постепенно восстанавливается.

По результатам аналитического обзора и серии интервью с лидерами фитнес-индустрии, газета «Ведомости» выделяет главные тренды отрасли:

1. Онлайн-тренировки

Хотя фитнес-клубы и студии открылись после пандемии, часть ее постоянных клиентов продолжает заниматься с тренером удаленно. «Онлайн-тренировки - долгосрочный тренд», - уверена тренер студии Pro.Trener Евгения Богдяж.

2. Гаджеты и геймификация

Американский колледж спортивной медицины главным фитнес-трендом объявил умные часы, фитнес-трекеры и другие интерактивные гаджеты, способные отслеживать пульс, расстояние и другие показатели тренировок. Спрос на высокотехнологичные решения для спорта превысил все прогнозы.

3. Спорт для здоровья, а не внешнего вида

«Спортивная форма перестала быть самоцелью тренировок, границы между фитнесом и самосовершенствованием размыты и люди тренируются не только ради красоты тела и здоровья сердца, но также ради душевного равновесия и здоровья», - заявляет профессор антропологии Бруклинского колледжа Кети Роуз Хейтманек, специализирующаяся на исследованиях в области спорта и фитнеса.

Для тех, кто получил высшее образование в институте физической культуры, существует целый ряд возможностей для начала собственного успешного бизнеса. Это может быть частный тренажерный зал, фитнес клуб, спортивная секция для детей, компания спортивного и здорового питания, диетическое питание с доставкой на дом. Еще одной потенциально прибыльной идеей станет начало карьеры в качестве личного тренера. Для фитнес-инструктора есть два пути развития: устроится работать в клуб или создать авторские программы и работать на свое имя. Учитывая преимущества второго подхода: больше возможностей в случае форс-мажорных обстоятельств (пандемия), гибкий график, перспективы развития для создания своего бренда, возможность работать на разные аудитории и гибкое формирование уровня гонорара, перспективным представляется второй подход.

Выбор сферы деятельности обусловлен не только сформированной потребностью населения, но и рядом других сопутствующих факторов, формирующих итоговую рентабельность бизнес-проекта. К ним относятся: популяризация ЗОЖ, меры господдержки, простота оформления документации, емкость рынка.

Проект преследует следующие цели:

- получение прибыли,
- улучшение уровня жизни населения за счет предоставления качественных услуг,
- популяризация ЗОЖ,
- оздоровление нации.

Месяц запуска продаж - март

Сумма первоначальных инвестиций – 72 000 руб.

Источники финансирования:

Финансовая помощь из областного бюджета – 72 000 руб. (соцконтракт)

Средняя ежемесячная прибыль – 43 100 руб.

Срок полной окупаемости проекта – 9 мес.

Продолжительность реализации проекта - без ограничения срока.

1.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Организация работы тренера включает ряд производственных процессов.

На этапе запуска:

- регистрация,
- оформление субаренды зала,
- покупка дополнительного оборудования при необходимости,
- рекламная кампания,
- набор групп.

Отдельным направлением можно назвать ведение документации, налоговые отчисления и прочее. Данные вопросы рассмотрены в соответствующих разделах проекта.

Организация регулярного рабочего процесса

Рабочий день фитнес-тренера может продолжаться с самого утра и до позднего вечера. Утром проводятся тренировки для тех, кто хочет позаниматься до работы (часто это персональный тренинг), а вечера заняты под групповые занятия.

Днем в тренировках, как правило, наступает перерыв. В это время тренер может заняться составлением программ тренировок на следующие дни или расписыванием для персонального тренинга, записью он-лайн тренингов, продвижением своих услуг и формированием бренда в сети.

Виды тренировок

Тренер проводит групповые и персональные тренировки.

На **персональных** он берет ученика под полный контроль в плане упражнений, мотивации и даже питания. В зависимости от целей клиента: снизить жировую массу, набрать мышечную массу и реабилитироваться после травмы или родов, подбирается уникальная индивидуальная система. Под каждого индивидуального клиента тренер разрабатывает план тренировок, где учитывает болезни, травмы и уровень физической подготовки. Например, кому-то может быть противопоказана нагрузка на ноги, нельзя делать упражнения стоя, тогда тренер формирует план таким образом, чтобы выполнять упражнения сидя или лежа.

Групповые занятия строятся по другому принципу. Тренер составляет общую программу для любого уровня физической подготовки и предупреждает в начале тренировки о возможных ограничениях. Например, перед занятием по степ-аэробике тренер должен предупредить, что основная нагрузка придется на ноги и сердечно-сосудистую систему, поэтому людям с варикозом и проблемами с сердцем лучше не участвовать в тренировке.

Он-лайн тренировки

Многие оценили возможности он-лайн тренировок, которые экономят время на дорогу, средства на аренду зала, привязку к графику и прочее. Для тренера преимущество таких тренировок – нет ограничений в количестве тренирующихся и географии их проживания. Такие тренировки бывают в прямом эфире, тогда может быть обратная связь от тренера, и в записи, тогда ни тренер, ни клиент не привязаны ко времени. Новые форматы ЗОЖ-активности, выстрелившие во время пандемии, – это дополнительные возможности: для новичков – заняться своим здоровьем, для тренирующихся – не прерывать привычный ритм занятий.

Дополнительные услуги

- размещение платных видеозаписей тренировок, позволяющих клиентам заниматься в любой удобный для них момент, и в любом удобном месте;
- разработка индивидуального плана тренировок и питания,
- тейпирование,
- личные консультации;
- мотивационные тренинги и многое другое.

1.3. ОПИСАНИЕ КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ, УНИКАЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ ПРОДУКТА

Фитнес-тренер – это специалист по тренировкам, в обязанности которого входит разработка индивидуальных программ, проведение групповых занятий или инструктаж в тренажерном зале. У каждого тренера есть узкая специализация. Тренер - специалист сферы услуг. Он должен быть в хорошей физической форме, подтянутый и красивый, тогда люди идут к нему охотнее. Это как визуальный пример для подражания — большинство клиентов хотят внешне быть похожими на тренера.

Фитнес-тренером можно стать, получив среднее или высшее образование на факультетах по физической культуре или окончив специальные курсы. Курсы – это самый короткий путь сразу начать работать инструктором в фитнес-индустрии.

Для полноценной работы фитнес-тренером нужны базовые знания в области анатомии, физиологии, психологии, диетологии и других дисциплин. Также необходимы педагогические навыки, умение правильно показывать и терпеливо объяснять технику выполнения упражнений.

В зависимости от специализации и профессиональных навыков инструктор выбирает интересный ему вид занятий. Направлений работы фитнес-тренера большое количество:

- пилатес,
- бодибилдинг,
- йога,
- бодифлекс,
- все виды аэробики,
- шейпинг,
- стретчинг,
- кардиостэп,
- аквааэробика,
- фитбол-гимнастика,
- кросс-фит и прочие

Фитнес-тренер работает не с профессиональными спортсменами, а с неподготовленными людьми, что влияет на специфику работы. В то время как спортивный тренер твердо стремится развить профессиональные качества, фитнес-инструктор старается заинтересовать клиента в достижении поставленных целей, используя более мягкие методы. В его задачи входит не только демонстрация техники упражнений, но также психологическая подготовка – мотивация к занятиям и создание комфортной атмосферы во время тренировок.

Ежедневная физическая нагрузка – еще одна особенность деятельности, что особенно актуально для тренеров групповых направлений, которые проводят занятия несколько раз в день.

Тренер должен знать:

- методику физического воспитания, обучения, физической подготовки и спортивной тренировки
- основы психологии
- принципы и порядок разработки планирующей документации
- нормативные документы, регламентирующие деятельность физкультурно-спортивной организации
- правила и нормы охраны труда и пожарной безопасности.

Позиционирование и уникальное торговое предложение (УТП)

Позиционирование — это разработка стратегии, которая позволит преподнести потенциальным потребителям конкурентные преимущества. По сути — это то, что о вас думают люди; чем вы отличаетесь от конкурентов. Хорошим можно назвать позиционирование, когда предприниматель намеренно отказывается от части аудитории, выбирая узкую нишу. Когда бизнес направлен на узкую аудиторию («нишевание»), это работает лучше, ценнее для клиентов, и они будут готовы переплатить за продукт.

Выбирая для какой аудитории работать (см. п. 1.8) и какой уникальный продукт предложить целесообразно выбрать узкую нишу. Например, можно отдать предпочтение

занятиям с мамами детей от 6 месяцев до 3 лет, организуя совместные тренировки. Таким образом, формировать личный бренд как тренера, специализирующегося на восстановлении после родов. Это уникальное предложение (УТП) сразу выделит тренера из множества конкурентов в городе.

Определившись с выбором ниши, нужно будет транслировать главную идею концепции посредством инструментов продвижения и публикаций.

1.4. МЕСТО РАСПОЛОЖЕНИЯ, ЛОГИСТИКА, ДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В зависимости от специализации тренера выбирается зал в аренду. Для большинства направлений фитнеса – это должно быть помещение с зеркалами и ковровым покрытием. Исключение составляют занятия по бодибилдингу и аквааэробике, соответственно, для них подбирается аренда в тренажерных залах и бассейне. Важно: наличие парковки, остановок в шаговой доступности.

Место расположения зала выбирается в зависимости от потребностей целевой аудитории. Как правило те, кто занимается перед работой предпочитают выбрать фитнес рядом с офисом. Следовательно, есть смысл арендовать зал в утренние часы – в центре, около офисных зданий. В вечернее время – можно рассматривать аренду зала в спальных районах.

Геолокация для услуг по фитнесу универсальна, подходит, как областной центр - Воронеж, так и населенные пункты Воронежской области, в которых есть фитнес-клубы.

Основными критериями для поиска помещения являются:

- Площадь от 20 до 50 кв.м.
- Ковровое покрытие или линолеум.
- Зеркала на стенах.
- Тепло зимой, прохладно летом.
- Наличие душа.
- Удобный подъезд, парковка, остановка.
- Близость офисных зданий или спального района.
- Хорошее освещение.
- Низкая арендная плата.
- Хороший ремонт.

1.5. ГРАФИК РАБОТЫ

График работы формируется в зависимости от набранных групп и индивидуальных тренировок. В течение недели занятия могут проходить как в будние, так и в выходные дни.

Утро – проведение тренировок в зале для людей, предпочитающих заниматься перед работой (7.00-9.30).

День – индивидуальная работа, запись он-лайн тренировок, ведение блога, разработка индивидуальных фитнес-планов и рекомендаций, корпоративные заказчики.

Вечер – проведение тренировок в зале (17.00-21.00).

Тренер может выбрать для себя удобный график, нерабочие дни.

1.6. ШТАТНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ / ПОТРЕБНОСТЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА

В данном проекте рассматривается самостоятельная занятость тренера, оказывающего фитнес-услуги.

1.7. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

Выделение целевой аудитории часто ставит в тупик начинающего предпринимателя. Гораздо привлекательнее для себя решить, что клиентами будут «все жители района». Однако понимание потребностей своих клиентов, нишевание и выбор более узкой аудитории позволяют выделиться из толпы конкурентов и сделать более ценное предложение.

Целевой аудиторией (ЦА) фитнес-тренера могут быть как частные лица, так и компании.

Если говорить о частных лицах, то распределение по половому признаку зависит от направления занятий. В целом всеми видами фитнеса в совокупности занимаются мужчины и женщины в процентном соотношении 44% на 66%. Если рассматривать йогу, аквааэробику, стрейчинг и т.п. – здесь более 90 % аудитории будут составлять женщины. В бодибилдинге и кросс-фите, наоборот, преобладают клиенты-мужчины (60-70%). При этом 70 % клиентов принадлежат к возрастной категории от 20 до 50 лет.

Целевая аудитория 1 (ЦА 1)

Клиенты услуги персональных тренировок. Хотят хорошо выглядеть и/или решить проблемы со здоровьем. Уровень дохода – средний и выше среднего. Факторами выбора станут: престиж тренера, хороший зал (возможно проведение тренировок на дому), внешний вид, образование и опыт тренера.

Целевая аудитория 2 (ЦА 2)

Клиенты групповых программ: жители спальных районов с достатком, не превышающим средний и средне-низкий уровень дохода. Важным фактором выбора является цена, общение, клуб единомышленников.

Целевая аудитория 3 (ЦА 3)

В сегменте В-to-В есть аудитория корпоративных заказчиков. С популярностью ЗОЖ, все больше современных «продвинутых» компаний заботится о здоровье своих сотрудников. Сегодня стало популярна организация досуга и активностей на рабочем месте для офисных работников, ведущих малоподвижный образ жизни, а также для психологической разрядки. Это могут ИТ-компании, маркетинговые агентства и др.

Для грамотного позиционирования предприниматель должен для себя определить, на какие сегменты аудитории он работает.

2.1. SWOT-АНАЛИЗ: СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ, СЛАБЫЕ СТОРОНЫ, ВОЗМОЖНОСТИ, РИСКИ (УГРОЗЫ)

При открытии любого бизнеса предпринимателю важно видеть те моменты, которыми он может управлять – внутренние ресурсы компании, а также понимать факторы, находящиеся вне зоны воздействия, – внешние угрозы. Важно оценить свои возможности и перспективы заранее. Понимание и осознание этих моментов экономит бюджет и время, корректирует стратегию на рынке. Проект имеет ряд рисков, нейтрализовав которые, можно иметь хорошие перспективы развития. В этом поможет инструмент SWOT-анализа, с помощью которого можно оценить следующие характеристики:

S (strengths) – сильные стороны. Это преимущества, уникальные навыки. За счет этого фирма увеличивает продажи, долю рынка, чувствует уверенность в конкурентной борьбе. Преимущества открытия производства мебели из фанеры следующие:

- Пакет документов для регистрации бизнеса минимальный,
- Специальные разрешения и лицензии не нужны,
- Стартовый капитал небольшой, можно обойтись без привлечения заемных средств,
- Гибкий график и возможность работать сразу в нескольких направлениях;
- Востребованность профессии на волне популярности здорового образа жизни;
- Самостоятельная регулировка доходов путем увеличения количества индивидуальных тренировок и дополнительных часов работы;
- Товар ежедневного и круглогодичного спроса.

W (weaknesses) – слабые стороны. Эти характеристики и обстоятельства тормозят прибыль, мешают развитию. В нашем случае их несколько:

- Высокая конкуренция,
- Зависимость от графика спортзала;
- Низкий уровень дохода на старте;
- Недоверие к новому игроку на рынке,
- Необходимость формирования клиентской базы с нуля.

O (opportunities) – возможности. Это рычаги, которые находятся в руках бизнеса и поддаются прямому воздействию.

- Формирование и укрепление личного бренда,
- Замещение части рыночной доли конкурентов за счет качества услуг,
- Увеличение стоимости услуг с ростом популярности личного бренда,
- Внедрение новых услуг.

T (threats) – угрозы/риски. Трудности, внешние факторы, которые не зависят от принимаемых предпринимателем решений:

- Изменение трендов,
- Увеличение стоимости аренды,
- Травмы,
- Падение платежеспособности,
- Фор-мажор.

2.2. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Месячный заработок зависит от количества персональных тренировок и часов групповых занятий. При формировании цены следует учитывать расходы на аренду и другие траты.

Одна персональная тренировка для клиента стоит с средним от 500 до 1 500 рублей в зависимости от уровня тренера. Начинаящий инструктор ставит нижнюю планку в прайсе, тренер с именем будет стоить дороже.

Групповые тренировки могут продаваться абонементом на 8 занятий в месяц. Пропуск занятия не переносится на следующий месяц, это будет дополнительной мотивацией для клиента не допустить пробела в занятиях. Стоимость абонемента в г. Воронеже обходится в среднем от 1000 до 3000.

Разовое посещение группового занятия - 200-400 р.

Цены в среднем должны быть на уровне конкурентов. На какие-то эксклюзивные позиции могут быть выше, на какие-то ходовые чуть ниже. Важно делать спецпредложения с индивидуальным подходом.

2.3. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

На запуск персональных услуг фитнес-тренера много времени не нужно. На регистрацию самозанятым придется потратить не больше часа. Запускать услугу лучше всего весной – обычно в это время люди начинают готовиться к пляжному сезону. Также бум наблюдается перед новым годом.

Во время подготовки к запуску необходимо изучить рынок, конкурентов и их ассортимент, потребности клиентов.

Основную сложность составляет набор групп и поиск подходящей аренды. На данные процессы может уйти не один месяц. Далее - заключить договор аренды зала (почасовая), выбрать и закупить оборудование в случае его необходимости.

Пошаговый план запуска

Этапы	1 мес.	2 мес.
Изучение рынка	+	
Разработка стратегии и плана продвижения	+	
Проведение финансовых расчетов	+	
Регистрация	+	
Поиск места для аренды	+	+
Набор групп	+	+
Оформление договора субаренды зала	+	+
Выбор и покупка оборудования		+
Продвижение услуг	+	+
Старт производства		+

2.4. РЫНКИ СБЫТА

Открыть бизнес по оказанию услуг фитнес-тренера можно в любом среднем и крупном населенном пункте Воронежской области. Критерием является наличие помещений, залов в аренду. Однако в некоторых случаях услуги персонального тренера



можно оказывать на дому заказчика. Ориентироваться нужно преимущественно на B2C-рынок, однако уникальное предложение на B2B-рынке может стать конкурентным преимуществом.

Емкость рынка конкретной территории будет зависеть от количества жителей, платежеспособности населения и представленности конкурентов. Для анализа потенциала рынка на конкретной территории (районе или квартале населенного пункта) удобно воспользоваться ресурсом «Бизнес-навигатор МСП» (www.smbn.ru) или Яндекс-карты. На картах данных ресурсов можно оценить количество открытых фитнес-клубов в интересующем районе, а также посмотреть отзывы, рейтинги, замечания и ожидания потребителей. При оценке обращаем внимание на районы многоэтажек, офисов, остановки. На портале «Бизнес-навигатор МСП» можно воспользоваться сервисами: провести анализ рынка и оценку конкурентов на интересующей территории.

Сегодня оптимальным является налаживание сбыта через интернет. Для данного направления каналами продаж могут стать: сервисы объявлений, сайт, социальные сети.

2.5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ НАЗВАНИЯ

Учитывая специфику бизнеса, разработка нейминга нецелесообразна. Услуги фитнес-тренера, как правило, продвигаются посредством личного бренда. Поэтому лучшим неймингом будут имя-фамилия тренера, зарекомендовавшие себя. При неблагозвучности возможно также для соцсетей использовать яркий псевдоним: АкваАнна, Марина Сансара, Тренер Шмель и пр.

2.6. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОЗДАНИЮ ЛОГОТИПА И ФИРМЕННОГО СТИЛЯ

Учитывая специфику бизнеса, разработка логотипа и фирменного стиля нецелесообразны (см. п.2.5).

Для продвижения в соцсетях и на интернет-досках объявлений используются реальные фотографии тренера. Однако все конкуренты также публикуют подобные фото. Для отстройки от конкурентов необходимо сделать уникальные изображения. Это может быть выбор определенного цвета одежды, прическа, цвет волос, оригинальный слоган на футболке, яркая бандана, уникальный жест и пр. Во всех соцсетях, на всех ресурсах, на рекламных материалах заглавная фотография должна быть одна и та же, чтобы четко ассоциировалась с тренером.

2.7. НЕОБХОДИМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЕГО ПОСТАВЩИКИ

Для запуска бизнеса по оказанию услуг фитнес-тренера приобретение оборудования может не потребоваться. Как правило, в арендуемом зале есть все необходимое.

Лишь в случае его отсутствия или разработки каких-то специальных программ, тренеру может понадобиться инвентарь. Так, тренер, специализирующийся на проведении занятий на фитболах должен будет приобрести мячи в количестве по размеру группы. Специалист по аквааэробике – колобашки и/или доски. Тренер по йоге – коврики и/или блоки. Инструктор по направлению степ - платформы и т.д.

В целях гигиены клиенты часто предпочитают приходить со своими ковриками, но запасные в зале всегда должны быть в наличии.

Возможное спортивное оборудование

(перечислен инвентарь для разных видов фитнеса, тренер выбирает только нужный):

	Наименование	Варианты	Цена, р.	Поставщики
1	Мячи для фитнеса	Мяч гимнастический Torneo, 65 см	1 299	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/product/23039810299/
		Мяч гимнаст. BF-GB03AB (26") 65см. антивзрыв	1300	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
		Мяч гимнастический массажный Atemi AGB0275 75 см	1290	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70, +7 (473) 228-84-95
2	Коврик для йоги Demix	Коврик для йоги Demix	999	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/product/25095900299/
		Коврик для йоги	1600	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
		Коврик для йоги и фитнеса Atemi, АУМ01Р, ПВХ, 173x61x0,3 см, розовый	750	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95
		Коврик	650	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
3	Тросы и ленты	Набор эластичных лент SKLZ Mini Bands	2 399	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
		Эспандер ленточный петля Atemi 4-15 кг	595	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95
		Трос силовой KETTLER	899	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
		Эспандер резиновый для фитнеса	200	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
		Эспандер трубчатый Atemi АТТ03 1400 мм 10 кг	530	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95
		В31606-3 Эспандер эластичная лента 4*92 см (оранжевая)	450	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
		Эспандер-лента SKLZ Bands Light	2 599	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
4	Утяжелители	Утяжелители, KETTLER 2 x 0,5 кг	899	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/



		Утяжелители для гимнастики (трикотаж, дробь) (0.3)	500	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
		Утяжелитель для ног KETTLE, 2 x 1,5 кг	1 799	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
		Утяжелители неопреновые Atemi AAW012 1,0 кг	950	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95
		Перчатки утяжелители Torneo, 2 x 0,25 кг	399	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
5	Разное	Ролик гимнастический одинарный (Тула)	400	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
		Эспандер для ног Atemi голубой	540	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95
		Скакалка гимнастическая BF-SK02 (BF-JRG01) 3м, 180гр	550	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
		Ролик для пресса Atemi, AEW01	700	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95
		Скакалка скоростная Torneo	199	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
		Кольцо для пилатес Atemi, APR02, 35,5 см, фиолетовое	800	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95
		Блок для йоги BF-YB02	400	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
		Блок для йоги, Арт. RAYG-10025BL, синий	1090	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95
		Скакалка с мягкими ручками Atemi, AJR04, 2,8 м	250	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95
6	Колобашки и доски	Колобашка Joss	1 199	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
		Калабашка большая	500	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48

		Доска для плавания повыш.плавучести 390*290*31мм	400	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
7	Тейпы	Кинезио-тейп Rocktape Classic 5 см x 5 м	899	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
8	Степ- платформы	Степ-платформа Demix	3 999	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
		Степ-платформа Atemi, APS01, 68x28x20 см, 2 уровня	2380	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95
		Степ-платформа starfit sp-401 40 x 40 x 30 см, 5-ти уровневая, квадратная, с обрезиненным покрытием	2500	«Спорттовары» Воронеж, Ленинский пр-т, д. 154 +7 (473) 239-44-48
		Степ-платформа Reebok	8990	«Центр спорта» Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.70 +7 (473) 228-84-95

2.8. ВАРИАНТЫ УПАКОВКИ ПРОДУКТА

Для данного вида бизнеса упаковка не требуется.

2.9 ФОРМЕННАЯ ОДЕЖДА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

На работе тренер всегда одет в спортивную форму, например, майка, лосины и кроссовки. Это должны быть красивые, фирменные вещи, внешний вид тренера привлекает внимание и мотивирует. Для решения вопросов продвижения услуг также можно заказать фирменную футболку и толстовку с именем тренера.

	Наименование	Варианты	Цена	Поставщики
1	Спортивная одежда	Легинсы женские Nike One Luxe	5 099	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
		Майка женская adidas	6 499	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
		Кроссовки женские FILA Twister Knit	2999	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
		Тайтсы 10 out of 10	1 799	https://www.ozon.ru/
		Топ-бра Euphoria	1 729	https://www.ozon.ru/
		Майка женская Columbia Windgates II Cropped Tank	2 299	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
		Кроссовки SAIJUN	1263	https://www.ozon.ru/



		Легинсы женские Reebok United By Fitness	4 899	«Спортмастер» https://www.sportmaster.ru/
2	Головные уборы	Бандана из хлопка Berk на заказ, треугольная	446.25 руб.	«Март» г.Воронеж, ул. Средне-Московская, дом 27 +7 473 300-33-42 https://martvrn.ru/
		Бандана из хлопка Berk на заказ, треугольная	357,00	Рекламно-сувенирная компания «ADD-стиль» +7(473) 206-81-77 ; +7(473) 206-69-29 https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html
		Шарф-бандана NICAL, белый, 48 x 26 см, антибактериальный полиэстер	241,00	Рекламно-сувенирная компания «ADD-стиль» +7(473) 206-81-77 ; +7(473) 206-69-29 https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html
		Бейсболка Solar	376,0	г. Воронеж, Ленинский пр-т 156 корпус В +7 (473) 205-11-46 sp@ravrnmedia.ru бизнес-сувениры-вrn.рф
3	Футболка	Рубашка поло женская Virna Lady, голубая	1 037.50 руб.	«Март» г.Воронеж, ул. Средне-Московская, дом 27 +7 473 300-33-42 https://martvrn.ru/
		Футболка ORIGINAL FULL CUT T 145	539,0 руб	г. Воронеж, Ленинский пр-т 156 корпус В, +7 (473) 205-11-46 sp@ravrnmedia.ru бизнес-сувениры-вrn.рф
		Футболка женская LADY FIT CREW NECK T 200, артикул 613780	389,00 руб	Рекламно-сувенирная компания «ADD-стиль», +7(473) 206-81-77 ; +7(473) 206-69-29 https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html
4	Толстовка	Бандана из хлопка Berk на заказ, треугольная	446.25 руб.	«Март» г.Воронеж, ул. Средне-Московская, дом 27 +7 473 300-33-42 https://martvrn.ru/
		Толстовка Kulonga	2 047 руб.	«Март» г.Воронеж, ул. Средне-Московская, дом 27 +7 473 300-33-42 https://martvrn.ru/
		Толстовка женская "Lady-Fit Sweat Jacket"	1 512 руб	LUXURY, Воронеж, ул. Солнечная, д.31/А, 4-й этаж 8 (473) 203-95-79 https://www.ra-luxury.ru/product/tolstovka-zhenskaya-lady-fit-sweat-jacket



	Толстовка с капюшоном Unit Kirenga в Воронеже	1 843 руб	LUXURY, Воронеж, ул. Солнечная, д.31/А, 4-й этаж 8 (473) 203-95-79 https://www.ra-luxury.ru/product/tolstovka-zhenskaya-lady-fit-sweat-jacket
--	---	-----------	--

2.10 ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ (МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН)

Успех данного вида бизнеса напрямую зависит от рекламных усилий предпринимателя. Важно на начальном этапе продвижения спланировать маркетинговую стратегию: концепция, УТП, целевая аудитория, каналы продвижения. Необходимо определить, как можно продвигать услуги оффлайн и в Интернете. Продвижение услуг требует определенных затрат, поэтому бизнес-план должен предусматривать маркетинг и продвижение.

На сегодняшний день существует множество инструментов, которые позволяют качественно и недорого рассказать потенциальным клиентам о предлагаемых услугах. «Сарафанное радио» - это бесплатный и самый эффективный вид рекламы, который зависит только от профессионализма и отношения с клиентами.

Размещение в сети Интернет: это может группа в социальной сети, важным условием при этом является сопровождение ресурса, размещение объявления на интернет площадках. Необходимо регулярно обновлять и дополнять информацию о тренировках, новинках, группах. Это существенно повысит уровень доверия клиентов к специалисту. Обязательно размещение расписания и прайс-листа с ассортиментом и стоимостью. Клиент должен быстро находить эту информацию, нельзя заставлять его перезванивать, писать – это лишние усилия.

Главное в продвижении в социальных сетях (как и в продвижении собственного сайта) — регулярное размещение постов, имеющих отношение к фитнесу, спорту, тренировкам и пр. Интересная и полезная информация покажет вашу экспертность в выбранной вами области. Запустите видео-канал, где сможете выкладывать рекламные ролики и обзоры тренировок (такое видео можно выкладывать только с разрешения клиентов).

Создание сайта – важный шаг для говорящий о серьезности намерений предпринимателя, это канал продаж, возможность размещать платные видеоуроки, имиджевый инструмент и пр. На сегодняшний день 85 процентов потребителей используют интернет, чтобы найти товары и услуги, в которых они нуждаются. Поэтому крайне важно обозначить свое присутствие в интернете. Вы можете заказать профессиональный сайт, заточенный под ваши нужды, а можно использовать веб конструктор или уже готовый движок, например, WordPress или Squarespace, чтобы создать свой собственный сайт.

Продвижение услуг необходимо делать через формирование личного бренда. Личный бренд — это узнаваемый образ, который складывается в общественном представлении в отношении конкретного человека. Личный бренд включает в себя знания, навыки, сильные личные качества, стиль, особые фишки, идеи и позиции по каким-то вопросам. Ключевые характеристики личного бренда — это репутация и охват.

Продвижение оффлайн:

- Распространение информации в бизнес-центрах и т.п.;
- «Сарафанное радио»;
- Участие в форумах,
- Размещение рекламы на автомобиле (услуга, телефон).

Маркетинговая кампания в Интернете:

- Тематические форумы;
- Создание сайта;
- Использование рекламных каналов — контекстная реклама, таргетинг в социальных сетях, баннерная и т.д.;
- Активное использование социальных сетей: публикации, отзывы, выявление спроса на те или иные услуги с помощью проведения опросов/мнения клиентов;
- Работа с блогерами,
- Размещение на электронных досках объявлений «Авито», «Камелот» и пр.;
- Рассылка коммерческих предложений юридическим лицам.

	Этап	Сроки	Описание
1	Подготовительный этап	За 2 месяца до открытия	- Печать рекламной продукции - Создание группы в ВК - Интернет продвижение - Создание сайта
2	Начальный этап	За 2 недели до открытия	- Публикации у блогеров - Презентация программ для желающих, - Пробные уроки в парке
3	Основной этап	На постоянной основе в течении работы	- Ведение соц.сетей - Таргетированная реклама - Грамотное составление и рассылка коммерческих предложений потенциальным клиентам - Повышение узнаваемости бренда путем рекламы в социальных сетях и сети интернет. - Формирование имиджа эксперта в СМИ - Ведение канала - Выступления на конференциях, форумах - Статьи для отраслевых журналов

Примерные затраты на рекламу в первый год работы:

	Статья расходов	Цена	Частота	Сумма (3 мес/год)
1	Создание сайта	30 000	единоразово	30 000
2	Таргетированная и контекстная реклама	10 000 руб.	1 в месяц	30 000/120 000
3	Печать рекламной продукции	5 000 руб.	единоразово	5 000
Итого за первые три месяца (начиная за 2 месяца до старта продаж)				65 000 руб.
Итого за первый год				155 000 руб.



3. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

В России меры поддержки малого бизнеса определяются законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям: формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства; создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий.

Предприниматели могут рассчитывать на: информационную поддержку и консультирование (семинары, курсы, тренинги и пр.); инфраструктурная поддержка (технопарки, бизнес-инкубаторы и пр.) поддержка инноваций и научно-технических разработок; помощь в ярмарочно-выставочной деятельности (в том числе международной); правовое и бухгалтерское сопровождение; финансовую поддержку (субсидии, гранты, компенсации, льготы).

3.1. УСЛУГИ ЦЕНТРА «МОЙ БИЗНЕС» ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ВЫБРАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Центр «Мой бизнес» — это единая площадка, объединяющая инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Воронежской области. Центр обеспечивает организацию оказания комплекса услуг, сервисов и мер поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства по нескольким направлениям.

- Помощь в оформлении бизнеса (сервис «Старт» для начинающих предпринимателей).

Специалисты Центра «Мой бизнес» готовы оказать необходимую бесплатную помощь в подборе организационно-правовой формы, вида деятельности по ОКВЭД, выбрать оптимальную систему налогообложения, а также бесплатно помочь с оформлением документов для регистрации ИП и ООО.

- Консультационная поддержка бесплатно по вопросам государственной и образовательной поддержки МСП; финансовой помощи, получения грантов, действующих программ субсидирования предпринимателей; по вопросам бухгалтерской и налоговой отчетности, юридического сопровождения деятельности; подбора персонала и применения трудового законодательства РФ и других.

- Образовательная поддержка: на базе Центра «Мой бизнес» проходят бесплатные обучающие мероприятия по различным вопросам, связанным с предпринимательской деятельностью: бухгалтерия, налоги, юридические вопросы, маркетинг, государственная поддержка, закупки, тендеры, продвижение и прочие. Ближайшие даты проведения обучающих семинаров можно найти в календаре мероприятий <https://moibiz36.ru/events/> и записаться, используя он-лайн форму.

- Имущественная поддержка

Предоставляется аренда на льготной основе муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц (за исключением права хозяйственного ведения, права оперативного управления, а также имущественных прав субъектов малого и среднего предпринимательства), подлежащего предоставлению во владение и (или) пользование на долгосрочной основе субъектам малого и среднего предпринимательства (в том числе

физическим лицам, применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход»). Ознакомиться с перечнем и порядком оказания данной меры поддержки можно на официальном сайте муниципального образования по месту Вашей регистрации.

- **Услуга по бизнес-планированию на условиях софинансирования** в размере 70% — оплачивает Центр «Мой Бизнес», 30% — оплачивает заявитель. За подробной консультацией можно обратиться по телефону 20-70-100 (доб. 148).

- **Услуга по информационному продвижению деятельности.** Подробную информацию об услуге можно получить по телефону 20-70-100 (доб.156).

- **Услуга по продвижению продукции или услуги на региональном и межрегиональном уровне.** Здесь можно получить консультационную услугу по направлениям и мерам поддержки; а также организацию участия в мероприятии по продвижению продукции или услуги на межрегиональном уровне (в т.ч. ярмарочно-выставочных, бизнес-миссиях).

- **Услуга по софинансированию разработки сайта.** Для компаний МСП воронежского региона услуга оказывается на условиях софинансирования: 70% стоимости оплачивает Центр, 30% стоимости – компания заявитель.

Для получения поддержки необходимо обратиться:

- Для жителей города Воронеж в АНО «Центр поддержки предпринимательства Воронежской области». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9.
info@moibiz36.ru, 8(473)2070100

- Для жителей Воронежской области: в одном из муниципальных центров поддержки предпринимательства. Перечень действующих организаций:
<https://new.moibiz36.ru/organisations/>

3.2. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОФИЛЬНЫЕ: СУБСИДИИ, ГРАНТЫ, СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ И ПР.

1. СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ

Выплата на открытие дела (на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности) согласно Закону Воронежской области № 98-ОЗ от 25 июня 2012 года «О государственной социальной помощи в Воронежской области» и Закону Воронежской области № 115-ОЗ от 30 ноября 2020 года «Об особенностях предоставления гражданам государственной социальной помощи на основании социального контракта в 2020 – 2022 годах».

Условия: единовременная денежная выплата до 250 000 рублей на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности, в том числе применяя специальный налоговый режим "Налог на профессиональный доход", срок действия – до 12 мес.

Для кого: малоимущие семьи, малоимущие одиноко проживающие граждане и иные категории граждан, которые по независящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума. Устанавливается она в соответствии с областным законом «О прожиточном минимуме в Воронежской области»

Как получить: обратиться в отделы социальной защиты населения по месту проживания, предоставить пакет документов



Подробнее об условиях и требованиях: средства выделяются на подготовку документов, аренду нежилого помещения, приобретение оборудования, сырья, расходных материалов, ПО, получение образования, продвижение в сети интернет, получение разрешений на торговлю и прочее. Не допускается направление средств на оплату коммунальных услуг, уплату налогов, сборов и иных обязательных платежей.

Департамент социальной защиты Воронежской области
394006, г. Воронеж ул. Ворошилова, 14 (473) 277-18-17, запись на прием (473) 212-68-87, телефоны "горячей линии" 272-78-14; 212-68-87
Сайт: <http://www.govvrn.ru/>

2. ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА В ВИДЕ СУБСИДИИ на возмещение понесенных затрат при осуществлении предпринимательской деятельности (по окончании действия социального контракта в рамках муниципальных программ развития МСП при сохранении статуса предпринимателя).

За подробной консультацией по вопросам доступных субсидий можно обратиться в Центр «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100

3. СУБСИДИИ ЗА ТРУДОУСТРОЙСТВО МОЛОДЁЖИ

Компании и организации, которые в 2022 году возьмут к себе на работу молодых людей, смогут рассчитывать на господдержку в рамках программы субсидирования найма (Постановление от 18 марта 2022 г. № 398).

Речь идёт о трудоустройстве отдельных категорий граждан в возрасте до 30 лет: выпускники колледжей и вузов без опыта работы, молодые люди без среднего профессионального или высшего образования, инвалиды, дети-сироты, родители несовершеннолетних детей. Субсидия будет равна 3 МРОТ, увеличенным на районный коэффициент, сумму страховых взносов и количество трудоустроенных. Первый платёж работодатель получит через месяц после трудоустройства соискателя, второй – через 3 месяца, третий – через 6 месяцев.

Чтобы получить господдержку, работодателю нужно обратиться в центр занятости для подбора специалистов под имеющиеся вакансии. Сделать это можно дистанционно через личный кабинет на портале «Работа России» <https://trudvsem.ru/>. После этого потребуется направить заявление в Фонд социального страхования, который занимается распределением и выплатой субсидий. Сделать это также можно дистанционно – через систему «Соцстрах» <http://fss.gov.ru/index.shtml>.

3.3. УСЛУГИ ГАРАНТИЙНОГО ФОНДА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ВЫБРАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ

ПОРУЧИТЕЛЬСТВО

В целях обеспечения доступа к банковским финансовым ресурсам Гарантийный фонд Воронежской области предоставляет поручительство субъектам МСП города Воронежа и Воронежской области, не располагающим достаточным объемом имущества для предоставления в залог кредитным организациям.

Условия:

Максимальная сумма поручительства - 25 000 000 Р

Максимальный размер поручительства от суммы кредита - до 70%

Вознаграждение фонда:

- 1% годовых за предоставление поручительства по кредитным договорам и по договорам о предоставлении банковской гарантии (кроме договоров о предоставлении

банковской гарантии для целей обеспечения заявки субъекта МСП на участие в конкурсе или закрытом аукционе)

- 0,5% годовых за предоставление поручительства ГФВО по договорам о предоставлении банковской гарантии для целей обеспечения заявки субъекта МСП на участие в конкурсе или закрытом аукционе.

Подробнее: <https://www.fundsbs.ru/programmy/poruchitelstvo-po-kreditam/>

На сайте <https://www.fundsbs.ru/> есть также кредитный калькулятор, где можно самостоятельно рассчитать сумму выплат. Здесь можно подать заявку на заем, скачать формы документов, уточнить правила предоставления займов.

Гарантийный фонд Воронежской области

394018, г. Воронеж, ул. Свободы, д. 21. +7 (473) 280-10-77, mail@fundsbs.ru

3.4. УСЛУГИ МИКРОКРЕДИТНОЙ КОМПАНИИ ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ВЫБРАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Финансовую поддержку (микрозаймы) на развитие бизнеса можно получить в Центре «Мой Бизнес» через Микрокредитную компанию «Фонд развития предпринимательства Воронежской области» (МКК ФРПВО).

Целевое назначение займов – поддержка и развитие действующего бизнеса заемщика, либо временное замещение в структуре оборотного капитала заемщиков их собственных средств, направляемых на потребительские нужды. Изменение целевого назначения займа не допускается.

Для кого: для субъектов МСП, которые

- зарегистрированы и осуществляют свою деятельность на территории Воронежской области;
- занимаются предпринимательской деятельностью более трех месяцев с начала ведения деятельности (наличие бухгалтерской отчетности минимум за 1 квартал);
- полностью правоспособны и дееспособны (не находятся в состоянии ликвидации, реорганизации и банкротства);
- не имеют задолженностей перед бюджетами всех уровней и просроченных кредитов;
- располагают обеспечением обязательств по микрозайму (залог движимого имущества, поручительство, солидарное поручительство).

1. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ МИКРОЗАЙМОВ САМОЗАНЯТЫМ ГРАЖДАНАМ

Цель: финансирование самозанятых граждан

Условия:

Годовая ставка всего 4%

Максимальная сумма займа — 500 000 р.

Максимальный срок займа — 2 года

Отсутствуют иные платежи, увеличивающие переплату по займу

Подробнее: <https://moibiz36.ru/measures/540/>

2. ЗАЙМЫ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Цель: поддержка и развитие действующего бизнеса (пополнение оборотных средств, приобретение основных средств, капитальные вложения)

Условия:

Срок предоставления займа — до 24 месяцев;



Займ выдается в размере — до 5 000 000 рублей;
Займ перечисляется на расчетный счет заемщика.
Процентная ставка для всех видов деятельности – 9,5 % годовых на уменьшаемый остаток.

Подробнее: <https://moibiz36.ru/measures/zajmy-na-razvitie-biznesa/>

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО БИЗНЕСА

Цель: предоставление стартового капитала (льготного займа)

Для кого: индивидуальный предприниматель, являющийся гражданином РФ, в возрасте от 18 до 35 лет включительно или юридическое лицо, в котором доля в уставном капитале лиц в возрасте от 18 до 35 лет включительно, составляет 50% и более процентов.

Условия:

Сумма предоставляемого займа – до 500 000 рублей.

Процентная ставка составляет 11 % годовых

Срок пользования займом – до 2 лет с возможной отсрочкой выплаты тела кредита в течение первых 3 месяцев.

Подробнее: <https://moibiz36.ru/measures/programmy-podderzhki-molodezhnogo-biznesa/>

4. ЗАЙМЫ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «СТАРТ»

Заем предоставляется на старт бизнеса.

Для кого: индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, доля в уставном капитале которого физического лица – гражданина РФ составляет не менее 50%, зарегистрированный(ое) не более 1 года на момент обращения

Условия:

Сумма предоставляемого займа – до 800 000 рублей.

Процентная ставка составляет 11%.

Срок пользования займом – до 2 лет с возможной отсрочкой выплаты тела кредита в течение первых 3 месяцев.

Подробнее: <https://moibiz36.ru/measures/zajmy-v-ramkah-programmy-start/>

5. ЗАЙМЫ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Для кого: субъекты МСП, имеющие статус социального предприятия.

Условия:

Максимальная сумма займа - 5 000 000 Р

Годовая процентная ставка - 4,75%

Максимальный срок займа - 3 года

Подробнее: с условиями, правилами предоставления займов, информацией и формы документов для заемщиков можно ознакомиться по ссылке:
<https://fundsbs.ru/programmy/zaymy-dlya-sotsialnogo-biznesa/>

**Микрокредитная компания Фонд развития предпринимательства
Воронежской области**

394018, г. Воронеж, ул. Свободы, д. 21. +7 (473) 280-10-77, mail@fundsbs.ru

3.5. КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА, ВЫБОР ПОДХОДЯЩЕГО КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОГРАММА ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 1764



Программа для действующих предпринимателей стартовала в начале 2019 года и рассчитана до 2024 года.

В программе участвуют 99 банков (<https://мойбизнес.рф/banks>), которые готовы выдавать предпринимателям **кредиты по льготной ставке 7%**. А государство в свою очередь компенсирует банкам недополученную прибыль.

Рассчитывать на льготное кредитование могут **сферы деятельности, которые государство считает приоритетными**: розничная торговля; сельское хозяйство и фермерство; агентства внутреннего туризма; наука и техника; здравоохранение; образование; бытовые услуги; обрабатывающая промышленность; сфера общепита.

Кредит можно взять под конкретные цели:

- на пополнение оборотных средств, например, на выплату зарплаты сотрудникам.
В данном случае сумма кредита составит от 500 тыс. до 500 млн рублей. Срок погашения – до 3 лет.

- инвестиционный кредит на приобретение нового оборудования или ремонт здания.

В данном случае предприниматель может рассчитывать на сумму от 500 тыс. до 2 млрд рублей. Кредит надо погасить в течение 10 лет.

- на рефинансирование и погасить предыдущий займ по ставке 7%.

Срок погашения не должен превышать первоначальный срок кредита, но не более 10 лет.

Подробнее ознакомиться с условиями льготного кредитования малого бизнеса и узнать о необходимом пакете документов для банка на получение льготного займа можно на сайте мойбизнес.рф, либо в Центре «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100.

БАНК «ТИНЬКОФФ». Онлайн-кредит для малого бизнеса

Кредит на открытие и развитие бизнеса — любые ситуации: пополнение оборотных средств, на инвестиции и новый бизнес, закрытие кассовых разрывов

«Невозобновляемая кредитная линия»

Условия:

До 15 000 000 Р.

Срок до 5 лет.

Под залог недвижимости.

Порядок оказания услуги:

- Не нужно ездить в банк, чтобы получить кредит. Подайте заявку онлайн. Сами приедем с документами для оформления залога.

- Для клиентов с расчетным счетом в Тинькофф: деньги на счете от двух минут.

- Подайте заявку и дождитесь предварительного решения.

- Предварительное одобрение без счета: чтобы узнать предварительное решение, загрузите выписки из вашего банка, сразу открывать счет не нужно.

- Условия получения одинаковы для ООО и ИП.

- Мы подготовим документы и сами подадим их в Росреестр.

- Получите кредитную линию сразу после регистрации залога.

- Нужна только выписка из вашего банка.

- Недвижимость остается у владельца — не надо оформлять на банк и аннулировать регистрацию.

- Мы сами оплачиваем пошлину и регистрируем залог в Росреестре.

- Оплата — один раз в месяц. Сами рассчитываем сумму погашения и списываем ее со счета в нужный день

- Досрочное погашение. Возвращайте деньги в любое время, целиком или частями — без штрафов

Подробнее: <https://www.tinkoff.ru/business/credit/>

БАНК «СБЕР». Онлайн-кредит для бизнеса

Быстрый выбор кредита. Без залога. На любые цели бизнеса на сумму до 5 млн р.
Онлайн. Деньги на счёт от 3 минут

Требования к заёмщикам:

Срок ведения деятельности — от 6 месяцев

Выручка не более 400 млн Р в год

Собственники бизнеса должны являться резидентами РФ

Список документов:

- Паспорт руководителя, учредителей,

- Учредительные документы,

- Документы по залогу — для кредитов с залогом,

- Финансовые документы (по запросу),

- [Документы](#) для открытия расчётного счёта (если счёт отсутствует в СберБизнесе).

Процентная ставка:

- Целевые кредиты — от 13% годовых. В некоторых случаях требуется залог

- Кредиты без залога на любые цели бизнеса — от 17,5-19,5%

- Овердрафт — от 16%

Порядок оказания услуги:

Информацию о решении по вашей заявке пришлём в СМС на телефон, указанный при оформлении.

Финансовое положение компании, наличие залога или поручителей, кредитная история. Если у вашей компании нет кредитной истории, это не является препятствием для получения кредита.

Если появились свободные средства, вы можете досрочно погасить кредит в интернет-банке СберБизнес или офисе по работе с корпоративными клиентами.

Под оформлением заявки подразумевается заполнение и отправка онлайн-заявки в интернет-банке СберБизнес на оборотный кредит (далее — кредит), предоставляемый на любые цели для ИП и ООО (далее — заёмщик).

Условие: Сумма кредита — от 100 тыс. руб. до 5 млн руб., срок — от 1 до 36 месяцев включительно, процентная ставка — от 17,5 до 19,5% годовых, валюта — рубли РФ. Залог не требуется. Обеспечение — поручительство физлица. Требования к бизнесу заёмщика: годовая выручка — до 400 млн руб., срок ведения бизнеса — от 6 месяцев.

Действующая ставка пересматривается ежемесячно и зависит от оборотов в предыдущем месяце. При выполнении условий по продуктам «Расчётный счёт», «Дебетовая бизнес-карта» и «Зарплатный проект» процентная ставка по кредиту снижается на 2% годовых.

Подробнее об условиях: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/onlinecredit

- по телефонам 0321 (бесплатно с мобильных телефонов в России для клиентов Билайн, Мегафон, МТС, СберМобайл, Tele2, Yota), 8 (800) 555-57-77 (бесплатно с городских телефонов на территории России) или в офисах банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

АЛЬФАБАНК

Подробные условия

Кредитуем:

- С момента регистрации бизнеса

- Любые виды деятельности

- Без выезда на бизнес

Сумма кредита от 1 млн Р до 50 млн Р

Ставка От 18%

Срок кредитования

До 10 лет при залоге ликвидной недвижимости

До 5 лет при залоге транспорта или спецтехники

Форма выдачи

Единоразовый кредит, возобновляемая кредитная линия, невозобновляемая кредитная линия. Подбирается индивидуально

Как погашается

По основному долгу равными частями, к концу срока платежи меньше.

По сезону разными частями, пониженные платежи в месяцах спада в бизнесе.

Сначала проценты, потом основной долг, для возобновляемой кредитной линии.

Поручительство - не обязательно

Залог

Недвижимость:

- Квартиры, таунхаусы, жилые дома вместе с земельным участком
- Апартаменты, гостиницы или отели
- Офисные или торговые здания
- Производственная недвижимость

Транспорт:

- Легковой или грузовой автотранспорт
- Автобусы
- Спецтехника

Порядок оказания услуги:

Оценим стоимость залога удалённо и бесплатно. Достаточно заполнить анкету и приложить фотографии вашей недвижимости или транспорта. Мы всё оценим за один день, пришлём стоимость и зарегистрируем залог. Только на оценке вы экономите до 20 000 Р.

Сначала деньги, потом регистрация. Вы можете получить кредит до регистрации залога — по расписке. Пришлём деньги на ваш счёт в день подачи документов на электронную регистрацию. Не придётся за неё платить и ждать ещё 10 дней, чтобы воспользоваться деньгами.

Получите всю сумму сразу или по частям. Возьмите до 70% стоимости залога одной суммой или пользуйтесь кредитом по частям.

Возвращайте, когда удобно. Выберите график платежей: равными платежами, разными частями под сезоны бизнеса или с отсрочкой.

Подробнее: https://alfabank.ru/sme/agent/lombardnyj_kredit

3.6. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРОЧИХ ИНВЕСТИЦИЙ

В качестве источника стартового капитала для небольшого бизнеса вряд ли стоит искать крупных инвесторов, им могут стать друзья и родственники. Эти люди знают вас и доверяют, а значит убедить их в кредите будет не так сложно. Этот способ подойдет, если вам нужна небольшая сумма для старта.

Плюсы: Проще все рассказать и объяснить. Шанс получить средства на личном доверии

Минусы: При сложных обстоятельствах можно рассориться с людьми. Не всегда в окружении есть люди, готовые вкладывать средства



4. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1 ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ

Для организации открытия бизнеса потребуется государственная регистрация в качестве самозанятого, индивидуального предпринимателя (ИП) или общества с ограниченной ответственностью (ООО). На выбор формы ведения бизнеса влияют вид и сфера деятельности, количество учредителей и сотрудников, способы финансирования и многое другое. На сайте МСП.РФ можно пройти тест на выбор ОПФ <https://мсп.рф/services/businessRegistration/promo/?tab=tab-form#tab-form>

Сравнительный анализ ОПФ

	Самозанятые	ИП	ООО
Количество владельцев	-	1 человек	до 50 человек
Процедура регистрации	Простая, на сайте госуслуг, документов не требуется, госпошлины нет	простая процедура регистрации, нужно лишь 3 документа: паспорт, заявление на регистрацию, квитанция об уплате госпошлины (800 руб.)	сложнее, нужно больше документов и больше заплатить госпошлину (4000 руб.)
Требования	- не должно быть работодателя и наемных работников, - доход не должен превышать 2,4 млн руб. в год, - уставной капитал, р/счет, печать не нужны	не нужен уставной капитал, не нужен расчетный счет, печать	необходим уставной капитал (не менее 10 000 руб.), а также Устав ООО, обязательны расчетный счет и печать
Регистрация	он-лайн	по месту жительства и сдача отчетности по месту жительства	по любому юридическому адресу в пределах РФ
Ограничения по занимаемым видам деятельности	Есть. Под запретом: - перепродажа чужой продукции оптом или в розницу; - реализация подакцизных изделий (касается алкоголя , табака, бензина), а также подлежащих маркировке (обувь , лекарства , ювелирка и прочее);	есть (не может заниматься страхованием, банковской деятельностью, туроператорской деятельностью, производством алкоголя, лекарств, оружия, а также некоторыми другими)	нет



	- доставка продуктов для других компаний; - работа по поручениям, на условиях комиссии, в рамках агентских договоров; - добыча или реализация различных полезных ископаемых; - параллельное использование других видов налогового режима.		
Документооборот	Нет. Только регистрация чеков в системе «Мой налог»	нет	сложный
Необходимость в бухгалтере	нет	нет необходимости вести строгий кассовый учет, небольшой объем отчетности	без бухгалтера не обойтись, объем отчетности достаточно большой
Ответственность	-	в пределах собственного имущества, даже после закрытия ИП	только в пределах уставного капитала
Размер штрафов	Суммы небольшие (на непробитый чек 20% от суммы, но не менее 200р.)	суммы штрафов значительно ниже, чем у ООО (до 50 000 руб.)	высокие суммы штрафов за такие же нарушения, что и у ИП (до 1 000 000 руб.)
Налоги	Только НПД: 4% при работе с физ.лицами, 6% при работе с юридическими лицами (освобождены от НДФЛ и	просто: ОСНО, или УСН: 6% (доходы), либо 15% (доходы минус расходы), ПСН, НПД плюс страховые взносы в ПФР и ОМС	с налогами сложнее, а также учредители ООО платят 13% с прибыли (с 2015 года)
Применение патентной системы налогообложения	ПСН использовать нельзя	можно использовать, чтобы уменьшить расходы	ПСН использовать нельзя
Вывод денег	простой вывод денег для собственных нужд	простой вывод денег для собственных нужд	сложно вывести деньги, т.к. формально они принадлежат ООО

Продать, купить или переоформить фирму	не является фирмой	нет возможности	просто
Репутация и престиж	невысокие	невысокие в глазах крупных компаний	высокие
При убытках	если нет дохода, налоги не платятся	ежеквартальный взнос в пенсионный фонд даже в случае убыточности ИП	при убытках нет необходимости платить налоги.
Привлечение инвестиций	нет	Сложно расширить бизнес за счет привлечения инвестиций и новых соучредителей	Можно легко привлечь инвестиции успешного ООО, зарегистрировать новых соучредителей, а также расшириться до ОАО
Процедура ликвидации	Просто закрыть	Просто закрыть свое ИП: заявление и госпошлина 160 рублей	ООО значительно сложнее

Рекомендация.

Для решения организационной задачи и юридического оформления бизнеса на первых порах оптимально выбрать режим самозанятости, как наиболее подходящий для старта.

При расширении позднее можно будет зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, чтобы иметь возможность нанять сотрудников.

Специалисты Центра «Мой бизнес» готовы оказать необходимую бесплатную помощь в подборе организационно-правовой формы, вида деятельности по ОКВЭД, а также выбрать оптимальную систему налогообложения. Центр «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100.

4.2. ВЫБОР СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Для **самозанятого** доступен только налог на профессиональный доход (НПД). Для этого режима характерны ограничения по виду деятельности, количеству сотрудников и размеру дохода (см. п. 4.1).

Налоги и ставки: 4 % в отношении доходов, полученных от реализации товаров или услуг физлицам, и 6 % — в отношении доходов, полученных от реализации товаров или услуг ИП (для использования при ведении предпринимательской деятельности) и юрлицам.

Налоговый период календарный месяц.

Представление налоговой декларации не требуется. Самозанятый платит налог только с полученного дохода от реализации товаров или услуг (если нет дохода, налог не платится).

4.3 ДОПУСТИМЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ



Чтобы избежать лишних налоговых трат, предприниматель может использовать законные методы минимизации данного вида издержек. В зависимости от организационно-правовой формы, вида деятельности, системы налогообложения и других факторов, можно применить какой-то из допустимых видов. Существует несколько вариантов:

- 1) Выбор формы собственности;
- 2) Выбор системы налогообложения (совмещение режимов);
- 3) ИП-управляющий;
- 4) Патент;
- 5) Ученический договор;
- 6) Социальный бизнес;
- 7) Большие премии;
- 8) Компенсации работникам;
- 9) Производственный кооператив;
- 10) Отмена НДС;
- 11) Агентский договор;
- 12) Налоговые каникулы;
- 13) Аутсорсинг;
- 14) Лизинг;
- 15) Льготы по страховым взносам;
- 16) Инвестиционный налоговый вычет.

За консультацией по выбору оптимальных условий ведения бизнеса можно обратиться в Центр «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100

4.4. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

РЕГИСТРАЦИЯ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

Законодательно понятие «самозанятый» не установлено, хотя и повсеместно, в том числе и должностными лицами официальных органов, употребляется. Закон же (в частности, п. 7.3 ст. 83 НК РФ) данную категорию описывает как физических лиц, осуществляющих деятельность по оказанию услуг при отсутствии наемных работников.

Процедура регистрации самозанятых граждан без ИП в 2022 году прописана Налоговым кодексом РФ, в частности п. 7.3 ст. 83. Для этого необходимо направить в налоговый орган заполненное уведомление установленной формы об осуществлении такой деятельности. Аналогичный документ требуется представить в налоговую инспекцию и в том случае, если указанная деятельность физическим лицом более не осуществляется.

Форма данного документа утверждена приказом ФНС России от 31.03.2017 № ММВ-7-14/270@.



ИНН¹

Стр. 0:0:1

Форма по КНД 1112541

**Уведомление
физического лица об осуществлении (о прекращении) деятельности по оказанию услуг
физическому лицу для личных, домашних и (или) иных подобных нужд**

Код налогового органа

Уведомляю² 1 - об осуществлении деятельности по оказанию услуг физическому лицу,
 2 - о прекращении деятельности по оказанию услуг физическому лицуВиды оказываемых услуг³ по присмотру и уходу за детьми, больными лицами, лицами, достигшими возраста 80 лет, а также иными лицами, нуждающимися в постоянном постороннем уходе по заключению медицинской организации; по репетиторству; по уборке жилых помещений, ведению домашнего хозяйства; иные виды услуг, установленные законом субъекта Российской Федерации⁴

Фамилия

Имя

Отчество⁵

Настоящее уведомление составлено на страницах

с приложением копии документа⁶ на листах

Порядок заполнения формы.

Чтобы зарегистрироваться как самозанятый, гражданину необходимо указать в уведомлении:

- ИНН (при наличии);
- код налогового органа, в который направляется уведомление;
- вид деятельности (в соответствии с НК или региональным законом);
- Ф.И.О. заявителя;
- его пол и дату рождения;
- реквизиты удостоверяющего личность документа (для граждан РФ — общегражданский паспорт);
- адрес места жительства или пребывания в стране;
- реквизиты регионального закона и виды деятельности в соответствии с ним, если осуществляемая деятельность не установлена НК;
- дату составления документа и подпись.

Уведомить налоговый орган о том, что человек будет работать как самозанятый, можно различными способами.

1) С помощью приложения «Мой налог»

Приложение «Мой налог», в силу ст. 3 закона «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима “Налог на профессиональный доход”» от 27.11.2018 № 422-ФЗ, предназначено для плательщиков этого налога.

Нужно:

- скачать приложение «Мой налог» на планшет или телефон через AppStore или Google Play (в зависимости от операционной системы);
- указать номер мобильного телефона;
- выбрать регион осуществления деятельности;
- добавить фото паспорта гражданина;
- сфотографировать лицо;
- подтвердить свои данные.

Уведомление при этом будет сформировано автоматически, дополнительных действий от заявителя не потребуется.

2) на сайте «Госуслуги»

3) через личный кабинет на сайте ФНС

- 4) через банк на примере мобильного приложения «Сбербанк Онлайн»: сервис «Свое дело»
- 5) прибегнув к помощи в банке
- 6) в МФЦ

Выбор вида деятельности

При регистрации ИП, нужно указывать код предпринимательской деятельности по специальному классификатору — ОКВЭД. Для самозанятых существует своя классификация. В приложении «Мой налог» в строке «Виды деятельности» нужно выбрать «Здоровье» и далее «Тренер, инструктор».

4.5. ТРЕБОВАНИЯ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ

С 1 января 2022 в России действует Федеральный закон от 27 ноября 2018 г. N 422-ФЗ "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" (с изменениями и дополнениями), вводящий в экспериментальном порядке налог на профессиональный доход (НПД) для самозанятых.

Специальный налоговый режим могут применять физлица и индивидуальные предприниматели (самозанятые), у которых одновременно соблюдаются следующие условия.

- Они получают доход от самостоятельного ведения деятельности или использования имущества.
- При ведении этой деятельности не имеют работодателя, с которым заключен трудовой договор.
- Не привлекают для этой деятельности наемных работников по трудовым договорам.
- Вид деятельности, условия ее осуществления или сумма дохода не попадают в перечень исключений, указанных в статьях 4 и 6 Федерального закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПРОВЕРКИ

Плановые проверки осуществляются органами государственного контроля (надзора) в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Самозанятый – это налогоплательщик, использующий специальный налоговый режим – налог на профессиональный доход.

Согласно ч. 1 ст. 2 Федерального закона от 27.11.2018 N 422-ФЗ "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" применять специальный налоговый режим "Налог на профессиональный доход" вправе физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, местом ведения деятельности которых является территория любого из субъектов РФ, включенных в эксперимент.

Таким образом, использовать специальный налоговый режим могут как физические лица, так и индивидуальные предприниматели.

Если вы зарегистрированы в качестве индивидуального предпринимателя, то узнать о проведении в отношении вас плановых проверок в 2020 году можно на сайте Генеральной прокуратуры РФ в разделе "Сводный план проверок".

Если вы являетесь физическим лицом, не зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя, то контролирующие органы к вам с плановой проверкой не придут.

Однако закон не освобождает физических лиц от ответственности за несоблюдение обязательных требований, в том числе установленных федеральными законами.

Требования законодательства

Самозанятые, являясь гражданами РФ, обязаны соблюдать все нормы и законы, действующие на территории страны. Таким образом, на лиц, применяющих специальный налоговый режим, наравне со всеми распространяются требования НПА:

- Федерального [закона](#) «О защите прав потребителей» (Закон от 07.02.1992 № 2003-1);
- Федерального [закона](#) от 30 марта 1999 г. N 52-ФЗ "О санитарно - эпидемиологическом благополучии населения",
- Федерального [закона](#) от 21.12.1994 № 69-ФЗ «О пожарной безопасности»
- [СанПиН 2.1.3684-21 «Санитарно-эпидемиологические требования к содержанию территорий городских и сельских поселений, к водным объектам, питьевой воде и питьевому водоснабжению, атмосферному воздуху, почвам, жилым помещениям, эксплуатации производственных, общественных помещений, организации и проведению санитарно-противоэпидемических \(профилактических\) мероприятий»](#) (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 г. № 3);
- [СанПиН 1.2.3685-21 «Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и \(или\) безвредности для человека факторов среды обитания»](#) (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 г. № 2).
- [СП 2.1.3678-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений, зданий, сооружений, оборудования и транспорта, а также условиям деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг»](#) (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 24.12.2020 г. №44);
- Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (ред. от 04 февраля 2021 года);
- Федерального закона от 31 июля 2020 года № 247-ФЗ «Об обязательных требованиях в Российской Федерации» (начало действия документа – 1 ноября 2020 года, за исключением отдельных положений, вступающих в силу в иные сроки);
- ТК РФ, ГК РФ (в части норм, имеющих отношение к безопасности организации труда) и пр.

Требования пожарной службы и МЧС должен выполнять владелец помещения при его строительстве и оборудовании, однако арендующий также должен быть знаком с ними для понимания своих действий с непредвиденной ситуацией, отвечая за жизни людей.

Данные требования отражены в следующих НПА:

- Федеральный закон "О пожарной безопасности" от 21.12.1994 N 69-,
- Федеральный закон "Технический регламент о требованиях пожарной безопасности" от 22.07.2008 N 123-ФЗ,
- Постановление Правительства Российской Федерации «О порядке проведения расчетов по оценке пожарного риска» №1084 от 22.07.2020,
- [Постановление](#) Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил оценки соответствия объектов защиты (продукции) установленным требованиям пожарной безопасности путем независимой оценки пожарного риска» №1325 от 31.08.2020,
- [Постановление](#) Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил противопожарного режима в Российской Федерации» №1479 от 16.09.2020,
- [Постановление](#) Правительства Российской Федерации «Об утверждении требований к оснащению объектов защиты автоматическими установками пожаротушения,

системой пожарной сигнализации, системой оповещения и управления эвакуацией людей при пожаре» №1464 от 01.09.2021.

Проверки контрольно-надзорных органов

Самозанятые не включены в перечень регулярных проверок контрольно-надзорных органов. Однако, **в случае обращений и жалоб потребителей**, к предпринимателю придут с проверкой.

1. Недовольный клиент

Когда получатель услуг самозанятого окажется чем-то недоволен и напишет жалобу.

2. Контрольная закупка

В случае подозрений, что самозанятый работает «в черную» и не выдает чеки инспектора ФНС может выступить в качестве «тайнственного покупателя», сделав заказ как обычный клиент.

Проверка счетов

Налоговики могут запросить данные о поступлении денег на счета самозанятого и сравнить их с тем, что прошло через «Мой налог» (запрос в банк возможен, когда в отношении самозанятого инициирована налоговая проверка). И если налоговая докажет, что это выручка - поступившие суммы будут считаться доходом самозанятого.

Ответственность за ведение деятельности без регистрации

Если гражданин оказывает платные услуги, а регистрации в качестве самозанятого нет, то штрафовать будут как ведущего предпринимательскую деятельность без регистрации этой деятельности и уплаты налогов с нее.

В этом случае:

- НДФЛ в размере 13% от всех доходов, которые не были задекларированы. Причем если разыскать других, не подсадных ваших клиентов, не получится — налоговики могут попытаться посчитать ваш совокупный доход по среднестатистическим данным. Отбиться от этого можно, но сложно, т. к. у вас заранее проигрышная позиция перед судами: вы, ведь действительно не регистрировались и не собирались платить налоги с дохода.

- Штраф по ст. 122 НК РФ размером от 20 до 40% от неуплаченной суммы налога.

- Штраф по ст. 119 НК РФ за неподачу 3-НДФЛ — 5% от суммы налога, которая должна быть в ней указана (минимум — 1 000 руб., максимум — 30% от суммы налога).

- Штраф по ст. 14.1 КоАП РФ, налагаемый за незаконную предпринимательскую деятельность, — пока от 500 руб. до 2 000 руб. Но планируется, что сумма эта в ближайшем будущем возрастет в разы.

Подозрение на трудовые отношения

Самозанятые могут выполнять **разовую работу** для юридических лиц на основе договора ГПХ. В случае, если такая работа носит регулярный характер, у ФНС могут возникнуть подозрения о трудовых отношениях и уходе от уплаты взносов за работника.

ФНС разработала скоринговую систему на основе больших данных, чтобы отлавливать недобросовестных предпринимателей, которые подменяют трудовые отношения договорами с самозанятыми. Уже сейчас выявляются хитрые схемы, когда бизнесмены, например, заменяют штатных работников самозанятыми, чтобы сэкономить на уплате страховых взносов и налогов. Система анализирует периодичность и источники выплат, взаимосвязь самозанятых, их клиентов и бывших работодателей, после чего организации, имеющие признаки нарушений, попадают в группу риска. Признаки подмены трудового договора с физлицом договором оказания услуг плательщиком НПД приведены в письмах ФНС [от 15.04.2022 № ЕА-4-15/4674](#) и [от 16.09.2021 № АБ-4-20/13183](#). Если в ходе проверки договор с самозанятым будет переквалифицирован в трудовой, **нанимателя** ждут санкции.



Самозанятым лицам закон не запрещает заключать договоры на предоставление услуг друг с другом. Самозанятый не имеет права привлекать для деятельности наемных работников по трудовым договорам, но может привлекать по договору ГПД другого самозанятого на выполнение разовых работ. С самозанятыми заключаются гражданско-правовые договоры, в частности, договор подряда, выполнения работ (оказания услуг).

По закону «плательщик НПД вправе осуществлять не запрещенные Законом виды деятельности, если при этом он не имеет работодателя, не привлекает работников по трудовым договорам». Ограничений и запретов относительно заключения договоров самозанятых друг с другом Закон не содержит.

Вероятность наступления неблагоприятных последствий в виде признания отношений сторон трудовыми зависит от особенностей взаимодействия самозанятых.

1. Самозанятые взаимно оказывают друг другу услуги. Несмотря на наличие статуса самозанятого, лицо, которому оказывается услуга, выступает в качестве физического лица. В этом случае риски признания отношений трудовыми отсутствуют.

2. Самозанятый является предпринимателем и заказывает услугу у другого самозанятого для своей предпринимательской деятельности, в этом случае появляются риски признания отношений трудовыми.

Статьями 11 и 19.1 Трудового кодекса РФ предусмотрена возможность переквалификации договора гражданско-правового характера в трудовой договор, если фактически отношения сторон являлись трудовыми.

Признаки, указывающие на трудовой характер отношений, закреплены в ст. 15 ТК РФ. Кроме этого, они перечислены в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 29.05.2018 № 15 «О применении судами законодательства, регулирующего труд работников, работающих у работодателей — физических лиц и у работодателей — субъектов малого предпринимательства, которые отнесены к микропредприятиям». Одним из таких признаков указан устойчивый и стабильный характер отношений. Для избежания рисков стоит уделить особое внимание содержанию и оформлению договора с самозанятым.

В настоящий момент отсутствует практика переквалификации договоров между самозанятыми лицами в трудовые договоры. Тем не менее согласно информационному письму ФНС России «Гражданско-правовые договоры между работодателями и самозанятыми могут быть переквалифицированы в трудовые» (опубликовано 26 ноября 2019 г. на официальном сайте ФНС) выявление признаков трудовых отношений является основанием для проверки и привлечения нарушителей к ответственности. Выплаченные самозанятым доходы, если фактически они были получены в рамках трудовых отношений, подлежат обложению НДФЛ и страховыми взносами. При этом в письме указано, что при наличии признаков трудовых отношений между самозанятым и работодателем последний может избежать негативных последствий в виде доначислений НДФЛ и страховых взносов, а также штрафов и пени, представив соответствующие расчеты.

Признаки, указывающие на трудовой характер отношений, определены в указанном постановлении Пленума Верховного Суда РФ. К ним относятся в том числе:

- достижение сторонами соглашения о личном выполнении работником определенной трудовой функции в интересах, под контролем и управлением работодателя;
- подчинение правилам трудового распорядка работодателя;
- обеспечение работодателем условий труда;
- подчиненность и зависимость труда;
- выполнение трудовой функции за оговоренную сторонами плату;
- выполнение лицом работы только по определенной специальности, квалификации или должности;



- наличие гарантий, установленных нормативными актами в области трудового права;
- устойчивый и стабильный характер отношений;
- выполнение лицом работы согласно указаниям работодателя;
- осуществление выплат работнику, являющихся для него основным либо единственным и (или) основным источником доходов.

Также в постановлении разъясняется, что на наличие трудовых отношений укажут:

- документация о хозяйственной деятельности работодателя (накладные, путевые листы, заполняемые работником, и т.д.);
- письменные доказательства (журнал регистрации прихода-ухода работников на работу, кадровая документация, документация о пожарной безопасности с подписями работника и т.д.);
- документация о перечислении работнику денежных средств (ведомости, расчетные листы и т.д.).

4.6. НОРМАТИВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОТНОШЕНИИ ДАННОГО ВИДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ТРЕБОВАНИЕ К ЗЕМЕЛЬНОМУ УЧАСТКУ/ПОМЕЩЕНИЮ

Деятельность фитнес-тренера регулируется следующими законодательными актами:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (далее ГК РФ);
- Закон РФ от 07.02.1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей» (далее Закон о защите прав потребителей);
- Федеральный закон от 30.03.1999 N 52-ФЗ "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022),
- Федеральный закон от 04.12.2007 N 329-ФЗ "О физической культуре и спорте в Российской Федерации",
- ГОСТ Р 52113-2014 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества услуг»;
- ГОСТ Р 56644-2015 «Услуги населению. Фитнес-услуги. Общие требования» — основной ГОСТ;
- ГОСТ Р 52024-2003 «Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные. Общие требования»;
- ГОСТ Р 57138-2016 «Фитнес-услуги для детей и подростков. Общие требования»;
- ГОСТ Р 57615-2017 «Фитнес-услуги. Требования к фитнес-программам» и пр.

Образование тренера

Спортивному тренеру нужно получить высшее или среднее профессиональное образование в области физкультуры и спорта. Также можно пройти профессиональную переподготовку.

Для полноценной работы фитнес-тренером нужны базовые знания в области анатомии, физиологии, психологии, диетологии и других дисциплин. Также необходимы педагогические навыки, умение правильно показывать и терпеливо объяснять технику выполнения упражнений. Все это можно освоить в процессе специального обучения на фитнес-тренера.

Профессиональным фитнес-тренером можно стать, окончив колледж, либо вуз по направлению «Физическая культура». А фитнес-инструктором можно работать, пройдя обучение на специальных курсах по одному или нескольким направлениям. Срок обучения тренеров — от восьми месяцев до двух лет. Срок подготовки инструкторов на курсах — от



одного до четырех месяцев. Инструктор имеет право вести занятия только по изученным им программам.

Договор с клиентом

Договор возмездного оказания услуг, заключаемый с клиентом, должен включать следующие моменты:

- указание сторон договора — это исполнитель, заказчик, а если тренировки приобретаются одним лицом для другого (скажем, родителями для детей) — еще и выгодоприобретатель;

- четкое описание услуг и порядка их оказания. Указывается, сколько будет проведено тренировок; каких именно (кардио, йога, силовые); с какого по какое число; кто и по какому принципу будет составлять расписание занятий; где будут проходить занятия (это позволит избежать требований клиента провести тренировку в другом клубе, на улице и т. д.);

- стоимость услуг, порядок их оплаты, действия тренера в случае неоплаты / несвоевременной оплаты;

- условия переноса / отмены занятий, оплаты пропущенных клиентом занятий;

- указание, кто предоставляет специальное оборудование, если таковое требуется;

- перечень условий, при которых получение услуг по договору может быть опасным для клиента, либо пункт о том, что клиент ознакомлен с противопоказаниями к занятиям и подтверждает, что таких противопоказаний у него нет, а в случае их появления он обязуется немедленно сообщить об этом тренеру и прекратить тренировки до получения медицинского допуска к занятиям;

- согласие клиента на обработку его персональных данных, составленное с учетом требований ФЗ «О персональных данных».

4.7. ТРЕБУЕМЫЕ РАЗРЕШЕНИЯ, ЛИЦЕНЗИИ, ДОПУСКИ

Сама по себе деятельность в сфере физкультуры и спорта не лицензируется с 2003 г. (лицензирование в области физкультуры и спорта предусматривалось Федеральным законом от 29.04.1999 г. №80-ФЗ (в редакции, действующей до 2003 г.), который утратил силу). Тренерская деятельность не входит в список лицензируемой деятельности, поэтому дополнительные документы тренеру не потребуются.

Следовательно, самозанятому тренеру разрешено проводить персональные тренировки по боксу, йоге, танцам и другим дисциплинам без специального разрешения.

Лицензии на образовательную и медицинскую деятельность

Область занятия физкультурой может входить в два вида лицензируемой деятельности: образовательной и медицинской.

Образовательная деятельность. Если услуги индивидуальных занятий с тренерами и преподавателями носят образовательный характер, то это требует получения лицензии на осуществление образовательной деятельности по реализации программ дополнительного образования детей и взрослых.

Медицинская деятельность. В области физкультуры и спорта есть направления, попадающие под медицинскую деятельность, например, ЛФК, массаж и диетология.

В соответствии с Приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации № 121н, деятельность по диетологии подпадает под осуществление медицинской деятельности. Медицинская помощь по диетологии включает в себя профилактику, диагностику, лечение заболеваний и состояний, требующих использования специальных



методов и медицинских технологий, организацию диетического питания, а также медицинскую реабилитацию.

Лицензирование деятельности самозанятых

В п. 2 ст. 3 Федерального закона от 04.05.2011 N 99-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности" сказано, что лицензия – специальное разрешение на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности (выполнения работ, оказания услуг, составляющих лицензируемый вид деятельности) и т.д. Самозанятое лицо - это физическое лицо (не юридическое), которое не зарегистрировано в качестве индивидуального предпринимателя. Следовательно, самозанятые не могут получить лицензию для осуществления деятельности.

Исходя из сказанного выше можно сделать вывод, что если вы планируете оказывать услуги по диетологии, обучению, ЛФК и т.п., то вам необходимо будет зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя и получить лицензию.

4.8. БАЗОВЫЕ ФОРМЫ ДОГОВОРОВ И ВНУТРЕННИХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ ДОКУМЕНТОВ

Предприниматель сталкивается с необходимостью оформления большого количества нормативно-правовых актов, разрешений, договоров и прочих документов.

Для грамотного оформления документации на удобно воспользоваться сервисом «Конструктор документов» новом сайте МСП <https://мсп.пф/services/constructor/main/>

Здесь можно создавать, редактировать и хранить документы в одном месте. Важно, что в отличие от шаблонов, которые можно найти в свободном доступе сети интернет, здесь гарантировано, что документы соответствуют законодательству и учитывают последние изменения. Список документов постоянно пополняется. Сейчас на сайте уже более 100 шаблонов по всем необходимым предпринимателю направлениям.

Бухгалтерия (бухгалтерский учет, кассовые операции, первичные документы) <https://мсп.пф/services/constructor/bukhgaleriya/>

Взаимодействие с ресурсоснабжающими и обслуживающими организациями https://мсп.пф/services/constructor/vzaimodeystvie_s_resursosnabzhayushchimi_i_obslyuzhivayu_shchimi_organizatsiyami/ (коммунальные услуги, профилактические мероприятия)

Гражданско-правовые сделки(аренда имущества, коммерческая тайна, оказание услуг, подряд, поставка товаров, прочее) https://мсп.пф/services/constructor/grazhdansko_pravovye_sdelki/

Защита прав и законных интересов (жалобы на действия органов власти, претензии, процессуальные судебные документы) https://мсп.пф/services/constructor/zashchita_prav_i_zakonnykh_interesov/

Налогообложение (заявления, уведомления, налоговый учет) <https://мсп.пф/services/constructor/nalogooblozhenie/>

Обязательные требования (действия при чрезвычайных ситуациях, защита персональных данных, охрана труда, пожарная безопасность, проверки, санитарно-эпидемиологические требования) https://мсп.пф/services/constructor/obyazatelnye_trebovaniya/

Регистрация предпринимательской деятельности (заявления, уведомления, учредительные документы) https://мсп.пф/services/constructor/registratsiya_predprinimatelskoy_deyatelnosti/

Страховые взносы https://мсп.пф/services/constructor/strakhovye_vnosy/ (заявления, отчеты)

Трудовые отношения https://мсп.пф/services/constructor/trudovye_otnosheniya/
(кадровый учет, организация труда, прием на работу)

4.9. БЕЗОПАСНОЕ ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА, ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ

До начала работы с новым контрагентом необходимо тщательно его проверить – это поможет избежать многих ненужных рисков, в том числе налоговых (при контактах с фирмой-однодневкой возможны налоговые проверки с доначислением налогов, сборов и пени). В настоящее время существует большое количество сервисов, с помощью которых с помощью которых можно проверить потенциального контрагента на его надежность:

А) На сайте ФНС можно получить выписку из ЕГРЮЛ или ЕГРИП - <https://egrul.nalog.ru/index.html>

при изучении выписки можно получить информацию:

- сколько времени существует организация (дата регистрации);
- узнать адрес регистрации (адрес регистрации требуется проверить на массовость на сервисе -<https://service.nalog.ru/addrfind.do> , либо при помощи иных поисковых систем);
- установить данные учредителя(лей) и руководителя организации (требуется проверить на участие в иных (массовых) организациях; директора рекомендуем проверить и на дисквалификацию в реестре - <https://service.nalog.ru/addrfind.do>).

Б) На сайте ФНС имеется ряд специальных сервисов проверки контрагентов: – прозрачный бизнес – <https://pb.nalog.ru/>

сервис позволяет проверить контрагента по базам данных ФНС комплексно, но он работает в тестовом режиме и на текущий момент может не отражать существующие реалии предпринимателей.

– сведения о юридических лицах, имеющих задолженность по уплате налогов и/или не представляющих налоговую отчетность более года – <https://service.nalog.ru/zd.do>

сервис предоставляет возможность получения сведений о юридических лицах, не представляющих налоговую отчетность более года и/или имеющих задолженность по уплате налогов превышающую 1000 рублей, которая направлялась на взыскание судебному приставу-исполнителю.

– сведения о специальных налоговых режимах, применяемых налогоплательщиками – <https://www.nalog.ru/opendata/7707329152-snr/>

сервис содержит сведения о юридических лицах, которые применяют специальные налоговые режимы.

– сведения о среднесписочной численности работников организации – <https://www.nalog.ru/opendata/7707329152-sshr/>

данный сервис содержит сведения о среднесписочной численности работников организации, которые представлены в соответствии с пунктом 3 статьи 80 Налогового кодекса Российской Федерации.

– сведения о лицах, в отношении которых факт невозможности участия (осуществления руководства) в организации установлен (подтвержден) в судебном порядке – <https://service.nalog.ru/svl.do>

В) На сайте арбитражных судов - <https://my.arbitr.ru/>

Сервис позволяет посмотреть судебные (в том числе банкротные) дела контрагента. Само по себе наличие судебных дел (не банкротных) не является отрицательным показателем, поскольку позволяет в том числе сделать вывод, что контрагент ведет активную хозяйственную деятельность. В свою очередь при изучении конкретных дел можно увидеть их характер, размер предъявленных требований, а также какие права и законные интересы других контрагентов нарушал Ваш потенциальный контрагент.

Г) На сайте ФССП можно проверить контрагента на наличие задолженности - <http://fssprus.ru/iss/ip/>

Д) На сайте закупок можно проверить контрагента в реестре недобросовестных поставщиков - <https://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/quicksearch/search.html>

следует учитывать, что не все поставщики находятся в этом списке, а только те, которые участвовали в тендерах и госзакупках по ФЗ-223, ФЗ-44 и допустили соответствующие серьезные нарушения

Е) В интернете существуют также платные и бесплатные сервисы для проверки контрагентов:

– бесплатные:

- 1) Зачестныйбизнес – <https://zachestnyibiznes.ru/>;
- 2) Rusprofile – <https://www.rusprofile.ru/>;
- 3) Вестник государственной регистрации – <https://www.vestnik-gosreg.ru/>;

– платные:

- 1) Контур Фокус – <https://kontur.ru/>;
- 2) Юрист компании – <https://law.1cont.ru/>;
- 3) Главбух – <https://action-press.ru/>;
- 4) СБИС
- 5) и др.

Как правило, платные сервисы по проверке контрагентов формируют комплексную картину по предприятию исходя из данных бесплатных сервисов в совокупности. Стоимость доступа к платным системам составит ориентировочно от 20 до 100 тысяч рублей. Рассматривать покупку данных систем следует только при наличии постоянного и значительного потока новых контрагентов.

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ДЛЯ ЗАПУСКА ПРОЕКТА

5.1 ОБЩЕЕ

Основные показатели:

Сумма первоначальных инвестиций	72000
Месяц, в котором появляется положительная величина чистой прибыли	5
Срок окупаемости (мес)	9
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.)	43,1

Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	3
Среднее количество потребителей в мес.	35
Цена индивидуального занятия	700
Цена абонемента на мес.	2000
Почасовая субаренда зала, руб. / час	300

5.2 ОБОРУДОВАНИЕ/ИНВЕНТАРЬ

Наименование	Цена за 1 шт.	Количество	Общая сумма
Спортивный инвентарь	1500	10	15000
Форма с именем тренера	12000	1	12000
Итого:			27000

5.3 ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация	0
Создание сайта	30000
Реклама	10000
Печать рекламной продукции	5000
Оборудование/инвентарь	27000
Итого	72000

5.3 ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
ФОТ	0
Субаренда залов (почасовая) утро 2 часа пн, ср, пт, сб	30333



вечер – с 17 по 21 вт, ср, чт, пт, сб	
Реклама	10000
Налог	3476
Итого	43809

5.4 НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
НПД	4-6%

5.5 ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА (ФОТ)

Постоянные расходы		Оклад	Количество сотрудников	Сумма
Штатные сотрудники	нет			
Страховые взносы				нет
Итого ФОТ				0



6. ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ РАСЧЕТА ОКУПАЕМОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

6.1 ПЛАН ПРОДАЖ

Показатели	Продажи, руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Месяц												
Количество потребителей	34	34	38	38	30	23	19	23	34	34	34	38
Выручка, тыс. р.	77	77	86	86	68	51	43	51	77	77	77	86

Факторы, влияющие на продажи	Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	Доля потребителей, %		9	9	10	10	8	6	5	6	9	9	9	10
	Факторы	Сезон												

6.2 ЗАТРАТЫ

Затраты	Затраты, руб.						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц и далее
Регистрация	0						
Создание сайта	30000						
Реклама		10000	10000	10000	10000	10000	10000
Печать рекламной продукции		5000					
Оборудование/инвентарь		27000					
Аренда			30333	30333	30333	30333	30333
Налог			3476	3476	3476	3476	3476
ФОТ			0	0	0	0	0
Итого	30000	42000	43809	43809	43809	43809	43809

6.3 ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (1 ГОД)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Денежный поток от операционной деятельности	0,0	-10,0	-26,4	-6,4	8,9	16,2	21,8	28,2	47,3	47,3	47,3	53,7
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	0,0	-10,0	-26,4	-6,4	8,9	16,2	21,8	28,2	47,3	47,3	47,3	53,7
Операционные расходы (-)		10,0	47,2	48,1	41,1	33,8	30,3	34,3	46,5	46,5	46,5	50,6
Доход (выручка от реализации) (+)			20,9	41,7	50,0	50,0	52,1	62,6	93,8	93,8	93,8	104,3

Уплаченные % по кредитам и займам (+)													
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-30,0	-32,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вложения в капитальные затраты (-)	30,0	32,0											
Прочие предварительные затраты (-)													
Свободный денежный поток, FCFE (операционный + инвестиционный)	-30,0	-42,0	-26,4	-6,4	8,9	16,2	21,8	28,2	47,3	47,3	47,3	53,7	
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-30,0	-72,0	-98,4	-104,7	-95,8	-79,6	-57,8	-29,5	17,8	65,1	112,4	166,1	

6.4 ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (2 ГОД)

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Денежный поток от операционной деятельности	47,3	47,3	53,7	53,7	41,0	28,2	21,8	28,2	47,3	47,3	47,3	53,7
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	47,3	47,3	53,7	53,7	41,0	28,2	21,8	28,2	47,3	47,3	47,3	53,7
Операционные расходы (-)	46,5	46,5	50,6	50,6	42,5	34,3	30,3	34,3	46,5	46,5	46,5	50,6
Доход (выручка от реализации) (+)	93,8	93,8	104,3	104,3	83,4	62,6	52,1	62,6	93,8	93,8	93,8	104,3
Уплаченные % по кредитам и займам (+)												
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вложения в капитальные затраты (-)												
Прочие предварительные затраты (-)												
Свободный денежный поток, FCFE	47,3	47,3	53,7	53,7	41,0	28,2	21,8	28,2	47,3	47,3	47,3	53,7

(операционный+и инвестиционный)												
Накопленный дисконтированны й свободный денежный поток, NPV	213,5	260,8	314,5	368,2	409,1	437,3	459,2	487,4	534,7	582,1	629,4	683,1

6.5 РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	86,9
Ежемесячные затраты	40,3
Налоги НДС	3,5
Чистая прибыль	43,1
Инвестзатраты	72,0
Срок окупаемости, мес.	9

6.6 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Внутренняя норма рентабельности – IRR, %	20,55
Рентабельность продаж, %	47,50

