Воронежская область 2022

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ

МОЙ БИЗНЕС

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Кондитерская-агрегатор

BIZ·B
BRANDING PROJECT

Разработано бренд-студией BIZ-B

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «КОНДИТЕРСКАЯ-АГРЕГАТОР»

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 направлению.
- 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)

Актуальность и востребованность. В нашей стране как ни в какой другой за последние годы колоссально вырос кондитерский рынок. Это касается и крупных производителей, и небольших компаний, и частных производств. Большим подспорьем для развития отрасли домашних кондитеров стало введение так называемого режима «самозанятости» и налога на профессиональный доход, которые позволили легализовать домашний бизнес.

2020 год стал шоком для всего мира. Исключением не стала и кондитерская отрасль Российской Федерации. Устойчивый тренд на рост объемов производства закончился спадом в 2020 году. По данным Росстата в сравнении с 2019 годом выпуск кондитерских изделий в стране сократился на 3,1% до уровня 3,89 млн. тонн. Этому способствовало не только сокращение потребительского спроса в 2020 году на фоне сокращения доходов населения, а также, как отмечают эксперты, и переориентация домашних хозяйств на изготовление сладкой выпечки в домашних условиях, в том числе по причине перевода работников на удаленный режим работы.

В первом полугодии 2021 года в производстве кондитерских изделий в России наметилась стабилизация, отмечает в своем исследовании отрасли компания ID-Marketing. в сравнении с январем – июнем 2020 года объемы выпуска выросли на 2,9%, превысив отметку 1,85 млн. тонн. Стоит отметить, что объемы производства выросли в каждом отдельно взятом регионе, входящем в ТОР-5. В частности, в Воронежской области (на долю которой пришлось по итогам первой половины 2021 года 9,3% совокупного объема) – на 4,5%. Лидирующую позицию по объемам выпуска печенья, пряников, вафель, тортов и пирожных длительного хранения заняла Воронежская область – 11,4% совокупного объема.

Российский рынок, с точки зрения потребления кондитерских изделий, особенный. Он более динамичный и прогрессивный, чем рынки европейских стран. За последние годы выросло целое поколение людей с иным взглядом на потребление, в том числе сладостей. Сейчас люди подходят к потреблению более осознанно, и они готовы за это платить. Если они хотят снизить количество сладкого, чтобы не толстеть, они выберут продукт с меньшим содержанием сахара, пусть он стоит дороже. В последние годы растет популярность и ПП-десертов без рафинированного сахара, часто — без яиц и пшеничной муки.

Еще несколько лет назад в России были популярны большие десерты. В кондитерских или у домашних кондитеров на праздники заказывали торты на 3 кг диаметром 26-32 см. Возможно, для большой компании это и оправдано, однако часто такой торт не съедали и на третий день просто выбрасывали. Современные потребители нередко делают выбор в пользу маленьких десертов, пусть это дороже в пересчете на грамм. Кроме того, в малых объемах можно попробовать более широкий ассортимент.

Выбор сферы деятельности будущего предприятия обусловлен ростом кондитерского производства в Воронежской области, а в частности появлением большого количества кафе-кондитерских и домашних кондитерских производств. На потребительском рынке города лидируют самобытные игроки – субъекты МСП, постоянно предлагающие новинки, способные молниеносно реагировать на изменения рынка.

К факторам, формирующим итоговую рентабельность бизнес-проекта, относятся: инфраструктура, сырьевая база, меры господдержки, небольшие вложения, новизна идеи, простота алгоритма запуска, емкость рынка, высокий спрос и доступность для широкого круга потребителей.

Выбор направления для данного коробочного решения определяет также **специфика Воронежской области:**

- большое количество высококлассных профессионалов кондитерского дела,
- большое количество домашних кондитеров,
- проведение поддерживающих отраслевых мероприятий: гастрономические фестивали, Конкурс «Лучший торт Воронежа», форум для кондитеров «Белая свекла» и пр.,
- населённость территории.

Проект преследует следующие цели:

- получение прибыли,
- улучшение уровня жизни населения за счет предоставления качественных продуктов,
- предоставление рабочих мест.

Месяц запуска продаж – август.
Сумма первоначальных инвестиций – 842 400 руб.
Средняя ежемесячная прибыль – 53 200 руб.
Срок полной окупаемости проекта - 33 мес.
Продолжительность реализации проекта - без ограничения срока.

1.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Организация работы кондитерской лавки включает в себя ряд производственных процессов.

На этапе **открытия точки**:

- оформление аренды и регистрационной документации,
- строительно-отделочные работы,
- установка оборудования и стеллажей,
- монтаж вывески и указателей,
- наём сотрудников.

Отдельными направлениями можно назвать ведение документации, налоговые отчисления, трудовые отношения, продвижение и прочее. Об этом подробно описано в соответствующих разделах данного коробочного решения.

При открытии точки продаж в торговом центре большинство вопросов нужно будет решать с их отделом аренды. Ремонт в торгово-развлекательных центрах отличается массой требований, долгими согласованиями и жесткими сроками. На сложность и стоимость работ влияют технические требования администрации ТРЦ, состояние объекта после прошлых арендаторов, конструктивные и планировочные решения будущего магазина.

Еще на этапе разработки дизайна предоставьте подрядчикам текущие технические требования ТРЦ, которые прописаны в инструкциях. Дизайн-проект согласуется с администрацией центра. Работы, которые сопровождаются шумом, пылью, запахом, а также огнеопасные и высотные работы производятся только в нерабочее время торгового центра — ночью, после закрытия ТРЦ для посетителей. Все остальные работы допускается проводить в дневное время. В ночное время производится завоз стройматериалов и вывоз мусора с площадки. Для этого используются технические коридоры в ТРЦ. Для организации всех видов работ требуется заранее подавать заявки в администрацию ТРЦ со списками сотрудников и автомобилей, на которых будет оформляться допуск. Проектную документацию также обязательно следует согласовать с администрацией торгового комплекса. Параллельное ведение этих процессов позволит приступить к ремонту сразу после заключения договора и не потратить ни одного дня арендных каникул на простой.

Непосредственно **организация регулярного рабочего процесса** состоит из трех основных направлений: прием продукции у кондитеров, хранение товара и продажа покупателям.

ЗАКУПКА ПРОДУКЦИИ

Ассортимент и качество товара – основные факторы успеха кондитерской. Поэтому одна из основных задач – выбрать наиболее надежных поставщиков. Это не поучится сделать одномоментно, но со временем выработается пул постоянных партнеров.

Закупкой необходимо заниматься лично и полностью контролировать особенно на первых порах открытия кондитерской лавки. На начальном этапе необходимо найти кондитеров-поставщиков, заключить с ними договора о доставке и составить свой график поставок.

Торты и пирожные имеют ограниченный срок годности, поэтому поставки продукции необходимо делать ежедневно.

Вначале целесообразно закупать товар небольшими партиями, перед заключением договоров дегустировать и составить список предлагаемых позиций лично.

Поставщики

1. Знаменитые кондитерские города.
Для рассмотрения предлагаются: «Варина мама», Инна Питерова, «Десертация», «Mon Baton» и др.
2. Частные кондитеры.

Основные правила при выборе поставщиков:

- Репутация поставщика. Не стоит рисковать сотрудничать с непроверенными поставщиками, даже если цены у них будут ниже. Намного важнее качество продукции и регулярные поставки.
- Обязательная дегустация товара.
- Проверка сертификации выбранного товара. Поставщик должен предоставить сертификаты качества на все товары, которые он оформляет сам.
- Условия поставки: сроки, стоимость и ответственности сторон при нарушении условий договора.

ОРГАНИЗАЦИЯ ХРАНЕНИЯ

Основным недостатком кондитерских изделий является небольшой срок годности продукции. Чтобы не пришлось утилизировать изделия, нам первом этапе закупать их нужно небольшими партиями. Так удастся оценить объемы реализации, определить спрос на отдельные позиции. В конце дня нужно снижать цену и проводить акции.

Одним из главных правил хранения продуктов на складе является соблюдение температурно-влажностного режима. В нормах СанПнН прописаны требования к температурному режиму, влажности и сроках хранения продукции.

Сроки годности

Сахаристые кондитерские изделия благодаря консервирующим свойствам сахара могут иметь большие сроки хранения - от 15 суток до 10 месяцев. Эти сроки зависят от состава и наличия в рецептуре консервирующих ингредиентов, которые можно увидеть на потребительской упаковке.

Шоколад и карамель могут иметь срок хранения от 1 до 12 месяцев в зависимости от начинок и добавок, зефир и пастила - до 3 месяцев, мармелад - от 15 суток до 3 месяцев.

Мучнистые изделия с начинкой имеют более короткий срок хранения из-за риска развития в богатой жирами и сахарами среде микроорганизмов. Хранение таких кондитерских изделий, как пирожные и торты, осуществляется от 36-72 часов до 120 часов, если в составе есть сорбиновая кислота (консервант).

Кексы хранятся не более 7 суток, вафельные торты - от 15 суток до 1 месяца.

Сухие кондитерские изделия без скоропортящихся начинок и влажных прослоек с консервирующими ингредиентами в соответствующей упаковке могут иметь срок хранения до 3 месяцев.

Условия хранения

Правильное хранение кондитерских изделий обеспечивает их безопасность. Для карамели и высокосахаристых продуктов хранение должно быть при температуре не более 18 градусов Цельсия и невысокой влажности - в сухом и прохладном месте. Пастила, мармелад, кексы, рулеты должны храниться при влажности не более 75%, печенье, вафли, пряники - не более 70-75% влажности.

Скоропортящиеся торты и пирожные с начинками и прослойками должны храниться при температуре плюс 2 - 4 градусов Цельсия, то есть в холодильнике. Можно помещать торты в более низкие температуры и подвергать заморозке - срок хранения при этом увеличивается в разы, но может пострадать внешний вид. Микрокристаллическая структура разрушается, и на внутренней стороне упаковки тортов после размораживания появляются капельки влаги.

Следует помнить, что условия и сроки хранения кондитерских изделий необходимо соблюдать с большой точностью.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ

На первых порах предпринимателю полезно самому взять на себя функции продавца для понимания процесса, наблюдения за поведением покупателей и спросом, для экономии на зарплате и отчислениях за наемный персонал.

Нужно продумать выкладку товара, чтобы весь ассортимент был в хорошей видимости покупателя. Это должны быть стеклянные холодильные витрины

Обязательно наличие ценников под продукцией, на них необходимо указать производителя, его логотип, фото известного кондитера и его обращение в нескольких словах рассказывающее о концепции его бренда. Визуальное продвижение – лучший способ позиционирования товара.

Для организации продаж необходимо наличие кассового аппарата, весов, перчаток. Обязательно должен быть запас упаковки, желательно с фирменной символикой для дополнительного канала рекламы.

Важно помнить стандартах обслуживания клиентов, которые неизбежно влияют на количество постоянных покупателей и выручку. У приятного, опрятного и вежливого продавца клиент с радостью купит больше, чем планировал. А грубый и неприветливый персонал способен отвратить покупателя навсегда от вашей точки продаж.

1.3. ОПИСАНИЕ КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ, УНИКАЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ ПРОДУКТА

Уникальность концепции кондитерской-агрегатора состоит в том, что в ней продаются сладости и пирожные разных брендов. Здесь нет производства, а только

организована продажа продукции. Покупатель может купить с собой или продегустировать кусочек торта на месте, заказав также чашечку кофе.

Подобный формат открылся в Париже и завоевал популярность сладкоежек. Не обязательно ехать в любимую кондитерскую или выбирать между несколькими, когда все лучшее можно купить в одном месте.

Представлена продукция не более 5-7 кондитеров, так покупатель сможет определиться с выбором. Половина из которых это популярные «якорные» местные бренды, другая – новички, домашние кондитеры, предлагающие интересную идею, желающие выйти на рынок. Причем бренды и ассортимент могут меняться по мере снижения популярности продукта.

Кондитерам такой формат дарит ряд преимуществ. Известным кондитерам – это дополнительная точка продаж, приносящая прибыль, но не отнимающая время на организацию бизнеса, контроля за продавцами и прочими нюансами. Для начинающих кондитеров - это возможность раскрутки собственного бренда, организация продаж продукции, так как сами в силу финансовых возможностей они пока не могут открыть собственную точку.

Кондитерские – это высококонкурентный бизнес. Тем не менее, при компетентном выборе места расположения (см. п 1.4), предоставлении качественных продуктов, грамотном позиционировании и трансляции уникальных черт можно претендовать на успех. Важным фактором также будет наличие хорошего кофе, ведь кофейня и сама по себе дает хорошую основу для окупаемости бизнеса.

Фото Разновильской Н.С. из парижской кондитерской-агрегатора

Ассортимент

У каждого кондитера есть «визитная карточка» - самый популярный в линейке продукт – будь то эклеры, муссовые пирожные, капкейки с необычными начинками или классический «наполеон».

Успех зависит от известности кондитеров и разнообразия ассортимента независимо от времени года. Клиенту удобно покупать все в одном месте. Чем больше выбор, тем выше будет спрос.

Не нужно останавливаться исключительно на скоропортящихся тортах с кремом, в ассортименте должны быть товары и с более длительным сроком хранения: конфеты ручной работы, печенье или пряники к чаю, кексы и др.

Важным фактором, влияющим на успех, будет трансляция главной концепции посредством маркетинговых мероприятий и фирменного стиля: названия, логотипа, оформления точки. Это все касается внешнего визуального оформления (см. п. 2.5-2.6). А по содержанию - подобрать уникальный ассортимент.

1.4. МЕСТО РАСПОЛОЖЕНИЯ, ЛОГИСТИКА, ДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Место расположения

Ключевым фактором успеха лавки является месторасположение. Важно выбрать точку с высоким пешеходным трафиком. Для этого необходимо провести простейшее маркетинговое исследование: понаблюдать за предполагаемой точкой аренды и оценить количество людей в час, проходящих рядом в будний и выходной день. Чем больше людей идут мимо потенциального места продаж, тем больше будет выручка. Важно чтобы этот трафик был целевой, то есть люди должны быть готовы покупать

Предпочтительны следующие **варианты расположения**:

- в крупных торговых центрах,
- центральный продовольственный рынок,
- в новых спальных районах, современных ЖК,
- в деловых центрах, в близи крупных офисных зданий.

При открытии магазина нужно оценивать множество факторов:

- проходимость,
- видимость с проезжей части (если не в ТЦ),
- спрос на продукцию в данном районе,
- наличие парковочных мест для поставщиков и покупателей,
- желательно отсутствие конкурентов поблизости,
- хорошие подъездные пути.

Формат

Выбор варианта торговой точки зависит от местоположения, первоначальной суммы капиталовложений, расположения конкурентов, размера арендной платы и концепции проекта. В зависимости от этого есть несколько форматов организации торговли:

- остров в торговом центре,
- магазин на 1 этаже дома.

В начале запуска бренда и тестирования формата целесообразно выбрать первый вариант, так как он гарантирует высокую проходимость. Кроме посетителей здесь также есть работники магазинов, которые также будут целевой аудиторией.

Базовые требования:

- площадь 10-20 кв.м;

- соответствие санитарным правилам и нормам;
- возможность установить витринное и холодильное оборудование.

1.5. ГРАФИК РАБОТЫ

График работы

В случае открытия точки в торговом центре график работы будет совпадать с его режимом: с 10.00 до 22.00. Работа все дни в неделю.

Наибольший людской трафик, как правило, бывает в час пик после работы (17.00-20.00) и в выходные дни. Также увеличивается поток в обеденный перерыв.

График внутренних рабочих процессов

Поставки продукции должны происходить регулярно. С учетом того, что товар скоропортящийся, ежедневно с ротацией производителей.

Ревизия товара. Проверку сроков годности продукции продавец проводит ежедневно.

Уборка. Влажная уборка проводится ежедневно в конце рабочего дня. Полы, стеллажи и полки всегда должны быть чистыми. Желательно, чтобы пол и стены были из материала, который легко мыть. Проводить уборку также необходимо по мере загрязнения.

1.6. ШТАТНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ / ПОТРЕБНОСТЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА

Самостоятельная занятость предпринимателя

Первоначально предприниматель может взять функцию продавца на себя. Этот вариант дает не только экономию расходов, но много плюсов: изучение рынка, конкурентов, возможность ориентироваться в «спросе-предложении», увидеть плюсы и минусы, которые легко устранить до того, как их обнаружат клиенты. Если нет желания стоять за прилавком, то нанять продавца, а самому заниматься поставкой товара.

Наемные сотрудники

Потребность в персонале небольшого островка в ТЦ: 2 продавца-бариста (з/п от 24000), работающих посменно, экспедитор-курьер.

Услуги уборщицы в торговом центре, как правило, входят в услуги арендатора.

Требования к персоналу закреплены в ГОСТ Р 51305-2009. Для персонала, задействованного в торговле, обязательно прохождение медицинской комиссии и наличие медицинской книжки.

При приеме на работу важно ознакомиться с записями в трудовой книжке, нет ли статей увольнения за проступки, можно обратится к прошлым работодателям, узнать, как работал человек, какие были нарекания. При выборе продавцов обращают внимание на честность и коммуникабельность сотрудника, умение общаться с людьми, вежливость, добросовестность.

1.7. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

Выделение целевой аудитории часто ставит в тупик начинающего предпринимателя. Гораздо привлекательнее для себя решить, что покупателями его магазина будут «все жители города». Понимание своих клиентов, а также нишевание и выбор более узкой

аудитории позволяют выделится из толпы конкурентов и сделать более ценное предложение.

В целом, целевой аудиторией (ЦА) будут - по географии проживания – живущие или работающие рядом с точкой. Дорогая продукция частных кондитерских хорошо продается в центральных районах. В спальных районах пользуется спросом ассортимент по средним ценам.

Целевая аудитория 1 (ЦА 1)

Основная целевая аудитория у кондитерского бизнеса – это молодые женщины 25-45 лет и, как правило, обеспеченные. Ценители, любят пробовать разные вкусы, нужно предлагать попробовать разные десерты, описывать вкуси, отличия, достоинства.

Целевая аудитория 2 (ЦА 2)

Веганы, приверженцы П/П, ЗОЖ. Как правило, это молодые девушки, реже парни 20-40 лет. Предпочитают более необычные нетрадиционные позиции: без сахара, без муки, без яиц, низкокалорийные десерты. Их процент меньше в общем количестве покупателей (не боле 10%), но наличие ассортимента для такой аудитории необходимо.

Целевая аудитория 3 (ЦА 3)

Покупатели с детьми. Возраст преимущественно 25-45 лет. Таких клиентов привлекают красочные десерты в виде зверющек и пр.

Целевая аудитория 4 (ЦА 4)

Покупатели кофе, не обращающие внимание на десерты. Приобретают только кофе с собой. Для них важна скорость обслуживания.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ, ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СОПУТСТВУЮЩИХ/СОПРОВОЖДАЮЩИХ УСЛУГ

Прежде чем, открыть свой магазин, предприниматель должен провести собственное исследование рынка и конкурентов, пройтись по кондитерским магазинам города, торговым точкам в округе и самом ТЦ. Разрабатывая ассортимент, просмотреть товар, цены, наличие, свежесть. Это помогает оценить спрос. Сделать выводы, например, если товар скоропортящийся и уже не первой свежести на витрине – следует, что он не востребован и его нужно завозить в торговую точку в минимальном количестве. Также оценить спрос и на товар с долгими сроками реализации.

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 открытия кондитерской-агреагатора 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 следующие:

- Уникальный формат.
- Имидж брендов кондитеров, дающих преимущество.
- Хорошая проходимость точки за счет трафика ТЦ.
- Наличие кофе в ассортименте.
- Специальные разрешения и лицензии не нужны.
- Быстрая окупаемость.
- Товар ежедневного и круглогодичного спроса.

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

- Высокая конкуренция.
- Недоверие к новому бизнесу.
- Необходимость формирования клиентской базы с нуля.
- Скоропортящийся товар.
- Зависимость от поставщиков.
- Возможно неудачное местоположение.

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

- Новизна торговой марки, интерес со стороны покупателей.
- Формирование и укрепление положительного имиджа бренда.
- Замещение части рыночной доли конкурентов за счет перехода клиентов.
- Открытие новых точек под этим же брендом в других районах.

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

- Появление новых конкурентов.
- Снижение доходов населения.
- Недобросовестность работников.
- Повышение арендной платы и тарифов.
- Глобальные проблемы и форс-мажоры (пандемия, неурожай, запрет импорта и пр.)
- Возможные штрафы.

2.2. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Производитель рассчитывает цену, исходя из расходов на ингредиенты, накладные расходы, затраты на оплату труда и прибыль. Чтобы установить цены на продукцию, важно знать её себестоимость, к которой потом прибавляется наценка.

Кондитерская же покупает уже готовый товар под реализацию и себестоимость его высчитывать не нужно. Это прерогатива кондитера. Мы закупаем готовый товар по оптовой цене у кондитера по договору и делаем наценку 20-30%. Таким образом кондитер оплачивает нам услуги по аренде и продаже его изделий.

Цены в среднем должны быть на уровне рыночных цен в других кондитерских. Как правило, кусок торта/пирожное в 2022 году стоит 200-250 р., эклер 120-180, макарон 70 р., капкейк 150-180 р., бенто-торт 700-900 р..

Для кондитерской-агрегатора выручка от продаж должна покрывать расходы на аренду, персонал и прибыль владельца для роста и развития бизнеса. Безусловно, первые месяцы идет работа в минус, это нормально.

Цены на кофе. Себестоимость 1 порции эспрессо 25 рублей за кофе + 1,1 рубля вода + 2,5 рубля стакан = 28,6 рубля. Из расчета на качественное зерно, на котором работают профессиональные кофейни и рестораны. Стоимость эспрессо из этого кофе на продажу 80-100 рублей/порция. Наценка 250-350%.

Цены на кофе в среднем такие: Американо (150 мл) - 120 р., Капучино (250 мл) - 160 руб., Раф (250 мл) - 170 руб., Латте (250 мл) - 160 руб., Какао (250 мл) - 140 руб., Flat White (240 мл) - 170 руб., Глясе (220 мл) - 180 руб.

Уценка. Формируя цену на товар, важно помнить о главном минусе – продукты имеют свойство портиться. В конце дня обязательно делать скидки на нереализованный товар, у которого истекает срок годности. Скидки обычно достигают 50-60% от розничной стоимости. Иначе товар утилизируется.

2.3. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

На запуск бизнеса в среднем нужно около трех месяцев. За это время необходимо изучить рынок, конкурентов и их ассортимент, потребности покупателей данного района. Оценить затраты и понять, хватает ли стартового капитала. При необходимости привлечь инвесторов или воспользоваться мерами господдержка (см.п.3).

Самым важным будет найти поставщиков, обговорить условия, получить согласие, заключить договора.

Далее выбрать место, где будет расположен магазин, оценить проходимость и заключить договор аренды. Желательно сделать косметический ремонт. Потом выбрать и закупить оборудование.

Отдельным направлением будет оформление юридического лица, выбор системы налогообложения и оформление необходимой документации. В случае возникновения

сложностей по данным вопросам можно получить бесплатные консультации в Центре «Мой бизнес» (см. п. 3 и 4).

Когда уже понятно место, целевая аудитория, проживающая в районе, можно заняться разработкой стратегии и фирменного стиля. Для качественного результата лучше обратиться к профессионалам.

На последнем этапе нанять сотрудников, организовать поставку.

Пошаговый план запуска

Этапы	**1 мес.**	**2 мес.**	**3 мес.**
Изучение рынка	+		
Выбор поставщиков	+	+	+
Поиск места для аренды	+		
Проведение финансовых расчетов	+		
Подготовка документов для регистрации юр.лица	+		
Регистрация в налоговой	+		
Оформление договора аренды		+	
Разработка и согласование дизайн-проекта		+	
Выбор и покупка оборудования		+	
Ремонт		+	
Разработка фирменного стиля		+	
Подбор персонала		+	+
Оформление документации		+	+
Брендирование магазина			+
Поставка товара в магазин			+
Открытие			+

2.4. РЫНКИ СБЫТА

Подобный формат подойдет для крупного населенного пункта. В силу емкости рынка предпочтительнее – Воронеж. Возможными рынками сбыта также могут стать крупные муниципальные центры (Россошь, Лиски, Борисоглебск, Бобров), где есть достаточное количество кофеен и сформирована культура потребления. Во всех городах Воронежской области есть свои известные кондитеры, например, кондитер из Россоши Инна Сапегина получила первый приз в номинации «Декоративный экспонат» на международном чемпионате Cace International. И даже в небольших районных центрах, например, Воробьевке с населением около 4 000 жителей, есть свой кондитерский рынок, популярные мастера и конкуренция. Но пока, к сожалению, нет культуры потребления, нет кофеен и кондитерских в принципе. А эксперименты с их открытием в таких городках ведут к последующему закрытию бизнеса, поскольку нет спроса.

Кафе-кондитерская – это B-to-C, то есть бизнес, ориентированный конечного потребителя со всеми его особенностями, основным рынком сбыта остается точка продаж в шаговой доступности.

Емкость рынка конкретной территории будет зависеть от количества проживающих в квартале, их платежеспособности 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 точек в интересующем районе, а также посмотреть отзывы, рейтинги, замечания и ожидания потребителей. При оценке обращаем внимание на районы многоэтажек, остановки, мини-

рынки, районы около школ и детских садов. На портале «Бизнес-навигатор МСП» можно воспользоваться сервисами: провести анализ рынка и оценку конкурентов на интересующей территории, подобрать имущество и недвижимость для бизнеса среди государственных и муниципальных помещений по параметрам.

2.5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ НАЗВАНИЯ

В условиях высокой конкуренции именно интересный формат, «изюминка» поможет выделится начинающему бизнесу. Наибольшее разнообразие форматов и названий кондитерских и кофеен в Воронежской области можно наблюдать именно в областном центре (хотя эта тенденция только начинается, и по сравнению со столицами РФ у нас рынок не избалован креативом).

Требования к названию:

- Важно, чтобы название вызвало позитивные чувства и гармонировало с концепцией заведения. В голове нужно держать портрет своего потенциального потребителя.
- Название бренда должно быть кратким, ярким, легко запоминаться и быть легко произносимым.
- Стоит использовать только уникальные названия. При выборе проверяется возможность регистрации товарного знака в Роспатенте. Важно, чтобы название не было уже занято, иначе можно попасть под серьезные штрафы за использование чужого товарного знака. Подать заявку на регистрацию товарного знака можно через единый портал государственных и муниципальных услуг (ЕПГУ) или сайт Роспатента rospatent.gov.ru. При подаче заявки в электронном виде Роспатент предоставляет скидку 30% от размера пошлин.
- При выборе названия следует учитывать и возможность настройки SEO. Сейчас любой бизнес должен иметь представительство в сети интернет: будь то сайт, страничка в соцсети, объявление на «Авито» или упоминание на картах в поисковиках типа Яндекс.Карты или 2ГИС. Неуникальное имя продвинуть в сети будет сложнее, поскольку поисковики будут выдавать массу аналогов с тем же названием.
- Желательно, чтобы слово хорошо транслитерировалось английскими буквами, например, для регистрации электронной почты и создания сайта.
- Простота, читаемость. Длина слова не более 3-4 слогов. В названии целесообразно использовать одно, максимум 2 слова.

Варианты названия

1. Концепция «Форматная»

В названии необходимо отразить суть бизнеса: формат агрегатора крутых брендов.

- «Полное собрание»
- «Самые»
- «Каталог»
- «Картотека»
- «Звезды тают во рту»
- «file cabinet»
- «brands collection»

2. Концепция «Запретная»

Ориентируясь на женскую аудиторию, которая вынуждена отказывать себе в сладком, но тем не менее является главным потребителем кондитерской продукции, использовать юмор:

- «Мне можно»
- «Запрещенное»
- «Запретная тема»
- Just for me

3. Концепция «Сладкая»

Потребителю должно быть сразу понятно, что продается в лавке, это можно сделать визуально или сразу в названии отразить суть – сладкое, пирожные, десерты.

- «Не слипнется»
- «Cake time»
- «На десерт»
- «Что вкусненького?»

*** Выбор названия, бесспорно, является прерогативой предпринимателя. Опираясь на предложенные варианты, вы можете сделать свой выбор. А в рамках данной разработки, в описании плана по открытию и применения фирменного стиля будет с использованием трех вариантов названия «Полное собрание», «Мне можно», «Cake time».

2.6. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОЗДАНИЮ ЛОГОТИПА И ФИРМЕННОГО СТИЛЯ

Современный рынок перенасыщен товарами и услугами. Чтобы завоевать потребителя, важно привлечь внимание, запомниться и выделиться среди конкурентов. Для этого разрабатывают фирменный стиль (он же «корпоративный стиль» или «айдентика») — это инструмент формирования имиджа компании. В него входят графические изображения, шрифты, цвета, слоганы, присутствующие на всех носителях компании, которые придают бренду уникальность.

Логотип — это основа фирменного стиля предприятия. Он представляет собой название компании и/или знак. Логотип помогает потребителю понять, какому бренду принадлежит продукт или реклама, и быстрее запомнить компанию. Важно, чтобы слово можно было без труда прочесть, начертание хорошо смотрелось в любом масштабе, а пластика букв отражала характер бренда. Логотип должен быть: запоминающимся, отличающимся от других, соответствующим рынку, раскрывающим концепцию.

1. Концепция «Форматная»

ПОЛНОЕ СОБРАНИЕ
десерты мастеров

Название	Полное собрание
Дескриптор	Десерты мастеров
Фирменные цвета	Фисташка, желтый, белый, розовый, сиреневый.
Стилистика	Лаконично, современно, минимализм, геометрично
Упаковка	Крафт коробочки с логотипом

2. Концепция «Запретная»

МНЕ МОЖНО
десерты от шефов города

Название	Мне можно
Дескриптор	Десерты от шефов города
Фирменные цвета	Фуксия, черный, белый
Стилистика	Ярко, дерзко, премиум
Упаковка	Картонные коробочки в ярком контрастном дизайне в фирменных цветах

3. Концепция «Сладкая»

CAKE TIME

эксклюзивные десерты

Название	Cake time
Дескриптор	Эксклюзивные десерты
Фирменные цвета	Пастельные: розовый, бежевый, фисташковый, желтый
Стилистика	акварель
Упаковка	Картонные коробочки в фирменных цветах, акварельные пятна

Варианты применения фирменного стиля:
- вывеска,
- фирменные ценники,
- одежда персонала,
- упаковка,
- полиграфия,
- сайт,
- соцсети,
- брендирование автомобиля.

Вариант брендирования формы продавца

2.7. НЕОБХОДИМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЕГО ПОСТАВЩИКИ

Для обустройства кондитерского островка необходимы холодильник, холодильная витрина, кофе-аппарат, весы. Обязателен для расчета с покупателями кассовый аппарат. При необходимости – морозильная камера. Из мебели – прилавок, небольшие столики и стулья, если это предусмотрено возможностями занимаемой площади.

Прилавок, полки и стеллажи лучше изготовить на заказ: с готовыми изделиями будет сложно вписаться в предоставленную площадь и не получится следовать фирменному стилю.

Оборудование кофейни-кондитерской

	Наименование	Варианты	Цена	Поставщики
1	Весы	Весы торговые МТ 15-30 МЖА "Базар 2 (У) Т"	3 000	«ВесЦентр С», Воронеж, Республиканская ул., 74А, 260-30-02

				https://vescenter.ru/vesy-torgovye-mt-15-30-mzha-bazar-2-u-t.php
		Весы быт. электр. 35кг "Умница" со счетчиком цены ВТЭ-35кг	1776.41	«Перспектива», Воронеж, ул. Пешестрелецкая, д.54, корп. И, 239-13-69 http://perspektiva36.ru/category/4328.html
		Торговые весы DELTA TBH-35A до 35кг/5г 0R-00002969	3 289	«Все инструменты» https://voronezh.vseinstrumenti.ru/skladskoe-oborudovanie/vesy/nastolnye/delta-/tvn-35a-do-35kg-5g-0r-00002969/
		МИДЛ МТ 15 МГДА "Базар 2.1(у)" с поверкой	2 300	Альфа-Сервис, Воронеж, ул. Дружинников, 3Б, 210-04-00 https://alpha-kassa.ru/catalog/torg/vesy/midl-mt-15-mgda-bazar-2-1-u-/
		Весы бытовые ПрофиТ 607А (32кг/5г) LCD	2 110	ООО "Формула Т" , Воронеж, пр. Труда, 50 , https://voronezh.f-trade.ru/balance/dlya-torgovli/n-trade-balance/vesy-bytovye-profit-607a-32kg-5g-lcd8021.html
2	Кассовый аппарат	Кассовый аппарат Пионер-114Ф (Ethernet) ФН36 (с фиск.нак.на 36 мес)	20 120	ООО "Формула Т" , Воронеж, пр. Труда, 50, https://voronezh.f-trade.ru/kkt-online-54fz/n-kassa-online-54-fz/pioner-114-f-eth-fn-36.html
		Эвотор 5 Смарт-терминал с ФН на 36 мес. (ST510-4030)	31000	«Онлайн-касса», Воронеж, ул. Меркулова, 7, офис 16, 212-11-34 https://online-kassa.ru/kupit/evotor-5/
		Смарт терминал Кассатка MINI с NFC модулем, Фискальный накопитель: 36 месяцев	30 000	«Альфа Сервис», Воронеж, ул. Дружинников, 3Б, 2-100-400 https://alpha-kassa.ru/catalog/smart-terminaly/onlayn-kassa-kassatka-mini-s-nfc-modulem/
		Кассовый аппарат Меркурий-115Ф (GSM, Wi-Fi) ФН36 (с фиск.нак.на 36 мес)	23 750	ООО "Формула Т" , Воронеж, пр. Труда, 50, https://voronezh.f-trade.ru/kkt-online-54fz/n-kassa-online-54-fz/merkurij-115f-s-fn-36-gsm-wi-fi.html
3	Холодильный шкаф вертик.	Холодильный шкаф Бирюса 290 белый	30 462	«Яндекс-Маркет», https://market.yandex.ru/product--kholodilnyi-shkaf-biriusa-290/1395326422?cpc
		Шкаф-витрина Бирюса 310 белый	27 037	ООО «Вайтгудс», г. Воронеж, ул. Торпедо, дом. 45В, 200-91-84 https://www.whitegoods.ru/goods/kholodilnyy-shkaf-biryusa-310pzz
		Холодильный шкаф КАПРИ 0,5 СК	46 723	«Холодврн», г. Воронеж, ул. Беговая, д. 205, оф. 303 8(800) 555-81-98 8 (951) 568-98-55

				https://холодврн.рф/kholodilnyi_shkaf_05_sk_v_ariendu
4	Холодильная витрина	Кондитерская холодильная витрина 1,26	Цена: 65 500 руб. Аренда: 7000р/мес.	«Холодврн», г. Воронеж, ул. Беговая, д. 205, оф. 303 8(800) 555-81-98 8 (951) 568-98-55 https://холодврн.рф/kholodilnyi_shkaf_05_sk_v_ariendu
		Витрина холодильная VIATTO VA-RT-58W	23 701	КОМПАНИЯ БИО ООО г. Курск, ул. Ленина, здание 67А, офис 101
		Кондитерская холодильная витрина 1,0	Цена: 55 500 руб. Аренда: 6000р/мес.	«Холодврн», г. Воронеж, ул. Беговая, д. 205, оф. 303 8(800) 555-81-98 8 (951) 568-98-55 https://холодврн.рф/kholodilnyi_shkaf_05_sk_v_ariendu
		Витрина холодильная Марихолодмаш Veneto VS-0,95 нерж.	65500 руб.	ООО "СервискомплектЮГ" г.Краснодар ул.Уральская 97 литер А офис 202/6 +7928-849-1000
5	Кофейный аппарат	Кофемашина BFC Opera 2GR 11LT semiautomatic	162 117 Р	https://voronej.coffee-butik.ru/
		Кофемашина - Автомат Nuova Simonelli Appia Life Compact 2gr V 220v Red Eco+High Groups 167632	267 372 ₽	Интернет-магазин«КЛЕН» https://www.klenmarket.ru/
		Профессиональная кофемашина Nuova Simonelli Appia Life II 1 GR S	240 600	ООО «ИСПРЕЗО» Адрес: 107113 , г. Москва, ул. Рыбинская 2-Я, д. 13 пом. 127 https://market.yandex.ru/business--isprezo/
6	Мебель	Стеллаж Colour 5 полок 90x172x30 см нагрузка на полку до 70 кг металл цвет бирюзовый	4 400 р.	«ЛеруаМерлен», Воронежская обл., Рамонский р-н, пос. Солнечный, ул. Парковая д. 5, https://voronezh.leroymerlin.ru/
		Стеллаж SPACEO KUB 10 секций 70x173x31.5 см ЛДСП цвет белый	3 988 р.	«ЛеруаМерлен», Воронежская обл., Рамонский р-н, пос. Солнечный, ул. Парковая д. 5, https://voronezh.leroymerlin.ru/

		Барная стойка Shake Up	51000 ₽ цена указана за п/м	Интернет-магазин SMART DECOR 8 (968) 446-14-00 https://smdekor.ru/catalog/barnye_stoiki/
		Барная стойка Волконский	65000 ₽ цена указана за п/м	Интернет-магазин SMART DECOR 8 (968) 446-14-00 https://smdekor.ru/catalog/barnye_stoiki/
		Барная стойка в торговом центре	50000 ₽ цена указана за п/м	Интернет-магазин SMART DECOR 8 (968) 446-14-00 https://smdekor.ru/catalog/barnye_stoiki/
		Стол Leset Top круглый	14 940 ₽	«Аэлита» 8 (800) 500-30-82 mebel@aelitaholding.ru https://voronezh.aelitaholding.ru/mebel-dlya-obshchepita/dlya-barov-i-kafe
		Стол раздвижной Leset Мидел МИНИ	12 590 ₽	«Аэлита» 8 (800) 500-30-82 mebel@aelitaholding.ru https://voronezh.aelitaholding.ru/mebel-dlya-obshchepita/dlya-barov-i-kafe
		Стул FERMA белый	4 407 руб.	Интернет-магазин SMART DECOR 8 (968) 446-14-00 https://smdekor.ru/catalog/barnye_stoiki/
		Стул Leset Татум	4 400 ₽	«Аэлита» 8 (800) 500-30-82 mebel@aelitaholding.ru https://voronezh.aelitaholding.ru/mebel-dlya-obshchepita/dlya-barov-i-kafe
		Стул Мельбурн	4500 ₽	Интернет-магазин SMART DECOR 8 (968) 446-14-00 https://smdekor.ru/catalog/barnye_stoiki/
		Барный стул Curt Фиолетовый	9 540 ₽	«Аэлита» 8 (800) 500-30-82 mebel@aelitaholding.ru https://voronezh.aelitaholding.ru/mebel-dlya-obshchepita/dlya-barov-i-kafe
7	Декоративные ящики для витрины	Корзина для хранения "Велетта" прямоуг. 38*28*11см С714 Барнаул (16)	98.43	База «Перспектива», Воронеж,ул. Пешестрелецкая, 54И, http://perspektiva36.ru/item-24462.html
		Ящик декоративный ручной работы. 25*12*10,5	170	Частные мастера на заказ, https://www.avito.ru/voronezh?q==ящик+деревянный+подарочный

		Корзинка для хлеба средняя 40-6	345.84	База «Перспектива», Воронеж,ул. Пешестрелецкая, 54И, http://perspektiva36.ru/item-31393.html
		Контейнер для хранения пластиковый 1 л без крышки Флора (М 2360) белый ротанг (Идея)	93.30	«Арсенал товаров», Воронеж, Проспект Патриотов, 9. https://arsenaltovarov.ru/search/?type=name&name=%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B9%D0%BD%D0%B5%D1%80
		Корзинка д/хранения быт. принадлежностей, пластик (21*14*6см) МС-2108601-S	206.25	База «Перспектива», Воронеж, ул. Пешестрелецкая, 54И, http://perspektiva36.ru/item-24178.html

Способы экономии

1) Можно сэкономить, приобретая торговое оборудовании б/у (витрины, прилавки, стеллажи, весы). Имеет смысл воспользоваться сайтами по продаже подержанного оборудования (цены будут примерно на 30-50% меньше от первоначальной):
1) «Авито» https://www.avito.ru/voronezh?q=торговое+оборудование+для+магазина+бу
2) «Камелот» https://www.cmlt.ru/ads--rubric-358
3) «Юла» https://youla.ru/voronezh/dlya-biznesa/oborudovanie/torgovoe

2) Оборудование можно брать в аренду, например, кофейные аппараты, холодильные витрины (компания «Холодврн»).

Аренда кофемашины. Julius Meinl предоставляет оборудование при ежемесячном заказе кофе от 8 кг. http://voronezh.meinl-professional.ru/

Также ККТ, например, Тинькофф предоставляет кассовые терминалы в бесплатную аренду и сами оплачивают он-лайн связь. Подробнее про условия: https://www.tinkoff.ru/business/payments/acquiring/

3) Оборудование можно брать в лизинг или рассрочку. Например, компания «Холодврн» предлагает лизинг холодильного оборудования https://холодврн.рф/leasing.

4) Мебель лучше делать на заказа –это точнее по размерам, можно сделать эксклюзив под свой фирменный стиль и дешевле.

2.8. ВАРИАНТЫ УПАКОВКИ ПРОДУКТА

В месте же реализации товара главное требование к фасовочной таре - материал должен быть пригоден для контакта с пищевыми продуктами. Производители и продавцы несут ответственность за качество и целостность, свойства упаковочных материалов. Требования к упаковке и маркировке разных видов продукции установлены рядом постановлений и нормативных актов. Назначение, определение понятия и основные позиции прописаны в ГОСТ 17527-2020.

С точки зрения маркетинга и продвижения магазина, хорошо, если фасовочная тара будет брендирована. Учитывая последние мировые тренды, желательно делать упор на экологичную упаковку: крафт-пакеты, экосумки, картонные коробки.

	Наименование	Варианты	Цена	Поставщики

1	Крафт пакеты	Крафт-пакеты, (бурые) с плоскими ручками	от 17	КоробОк», г. Воронеж, Монтажный проезд, 3 +7 (473) 257-05-05 https://korobok-vrn.ru/kraft-pakety/
		Крафт-пакеты, (бурые)	от 12	«Партнер71», Воронеж, Владимира Невского, 59/1, https://upakovka-voronezh.ru/catalog/pakety/kraft-pakety/
		Крафт-пакеты	от 15	«ВоронежПак», Воронеж, ул. Солнечная, д.31, корпус Ahttps://vrnpak.ru/product-category/крафт-пакеты
2	Стаканчики для кофе	Стакан бумажный цветной 185 мл белый d73 (50/1000)	3.18 руб.	Упак3 г. Воронеж, ул. Дорожная 24, склад 77 +7 (473) 294-00-73 upak36.ru
		Крышка к бум.стакану 185 мл D73 (100/1000)	1.76 руб.	Упак3 г. Воронеж, ул. Дорожная 24, склад 77 +7 (473) 294-00-73 upak36.ru
		Одноразовые бумажные стаканы 200 мл, КОМПЛЕКТ	287,43 р. /50 шт.	«Офисмаг» г. Воронеж, пр-т Труда, 48Бhttps://www.officemag.ru/
		Одноразовые бумажные стаканы	5 р.	«Основы вкуса» Пеше-Стрелецкая ул., 54К, Воронеж ovkusa.ru, +7 (473) 261-70-00 https://vk.com/osnovy_vkusa
		Стакан бумажный черный/красный 200-250 мл d-80 h-92 (50/1000)	3.70 руб.	Упак3 г. Воронеж, ул. Дорожная 24, склад 77 +7 (473) 294-00-73 upak36.ru
		Крышка черная к бум.стакану 200 мл D80 с носиком (100/1000)	1.55 руб.	Упак3 г. Воронеж, ул. Дорожная 24, склад 77 +7 (473) 294-00-73 upak36.ru
3	Коробки для пирожных	Коробка с окном 30*11*16 см крафт	70 р.	Коробка ВРН Воронеж, Московский пр-т, 114 8-929-009-65-76 https://korobkavrn.ru/
		Упаковка с куполом для эклеров и эскимо 21*13,5*5 см	49 р.	Коробка ВРН Воронеж, Московский пр-т, 114 8-929-009-65-76 https://korobkavrn.ru/
		Коробка для Бенто-торта 152x154x88 мм	55 руб.	Cipmarket г. Воронеж, Ленинский проспект, 125 +7 (980)340-08-08 https://cipmarket.ru/
		Коробка для сладостей "С любовью" Крафт 14x14x3,5 см	30 руб.	Тортомастер Воронеж, ТЦ «Мир» https://voronezh.tortomaster.ru/

2.9. ФОРМЕННАЯ ОДЕЖДА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

Требования к персоналу прописаны в ГОСТ Р 51305-2009 https://allgosts.ru/03/100/gost_r_51305-2009. Согласно пп. 4.9 «Обслуживающий персонал предприятия торговли должен носить соответствующую форменную и/или санитарную одежду и обувь установленного для данного предприятия образца. Работники предприятия торговли на форменной одежде могут носить служебный значок с эмблемой предприятия и указанием фамилии и должности».

Внешний вид работников торговых предприятий продуктового ассортимента строго регламентирован нормами, которые законодательно требуют ношения на производстве санитарной спецодежды. лавное, что должно отличать униформу этой категории работников:

- гигиеничность (свойства ткани, обеспечивающие гигроскопичность, воздухопроницаемость);
- защита от пыли и общих загрязнений внешней среды, возможных механических воздействий;
- функциональность — удобство в движении, с учётом сложности выполняемых действий;
- долговечность (устойчивость к многократным стиркам, несминаемость);
- внешняя привлекательность.

Обязанность обеспечивать продавцов спецодеждой возложена Трудовым Кодексом РФ (ст.221) на работодателя. Он отвечает за наличие сертификата соответствия на приобретаемую форму, сроки её замены, места хранения.

Одежда продавца – один из способов продвижения торговой марки и отстройки от конкурентов. Она должна быть выдержана в фирменных цветах, с размещением логотипа.

	Варианты	Цена	Поставщики
1	Пошив корпоративной одежды, униформы	от 1499 р.	Универсальное ателье «Римма», г. Воронеж, Ленинский проспект, 10а, оф.7, 229-12-57
2	Профессиональная униформа	от 1400 р.	Гастрономическое ателье «Базилик», ул. 20-летия Октября, 59, корп.3, +7 (920) 418-11-11 vk.com/bazilikgastro
3	Спецодежда для торговли	от 250	«Спецодежда», Воронеж, просп. Труда, 159, (этаж 1), 247-11-11, 01-36.ru

2.10. ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ (МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН)

Ключевым фактором успеха в данном бизнесе будут маркетинговые мероприятия. Важно не просто информировать потенциальных покупателей о новой точке, но и вызвать интерес, ажиотаж, желание разделить ценности бренда.

1. Брендирование точки.

На этапе подготовки к открытию точки разработать фирменный стиль и брендировать носители: вывеска, оформление в фирменных цветах, форма продавца. Использовать для демонстрации товара тару в фирменном стиле кондитерской.

2. Упаковка товара.

Упаковке – это вид рекламы, важно чтобы стаканы и коробочки были брендированы. Идеально - изготовить на заказ в фирменных цветах и с логотипом, либо просто сделать наклейки.

3. Выкладка товара.

Продумать интересную концепцию выкладки. Использовать тару для демонстрации товара в фирменном стиле магазина, брендированные ценники.

4. Коммуникации с клиентом.

Важно использовать полиграфию, рассказывающую об уникальном формате, с фотографиями кондитеров, с краткими их историями и обращениями.

5. Дегустации.

Устраивать, например, каждую среду дегустации новинок. Предлагать покупателю с собой мини-версию пирожного с новым вкусом.

6. Акции.

Ежевечерние акции – продажа со скидкой товаров короткого хранения.

7. Сервис и качество.

Для формирования собственной обширной клиентской базы важно следить за качеством обслуживания и продаваемой продукции. Предприниматель должен прислушиваться к пожеланиям потребителей и стараться довести свой сервис и ассортимент до идеала. Таким образом, будет распространяться положительная информация о магазине, что привлечет новых покупателей.

8. Интернет-продвижение.

В век современных технологий обязательно задействовать интернет: создать сайт-визитку, завести странички в соцсетях, коллаборации с блогерами.

Привлекать для рекламы точки продаж кондитеров, чья продукция представлена в ассортименте кондитерской-агрегатора.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

	Этап	Сроки	Описание
1	**Подготовительный этап**	за два месяца до начала продаж	Создаются страницы в социальных сетях, которые планируется использовать как генераторы потока в основной период работы. Сообщества наполняются тематическим контентом.
2			Создается сайт-одностраничник с основной информацией о концепции и историями кондитеров
3			Проработка плана, договоренности с блогерами и СМИ
4			Происходит создание рекламных шаблонов и распечатка полиграфии.
5	**Начальный этап**	за 1 месяц до начала продаж	С помощью блогеров и кондитеров создается интрига вокруг проекта
6			Проводятся «слепые дегустации» с освещением с соцсетях. Приглашаются блогеры. Во время мероприятий производится фотосъемка, собираются отзывы участников, устраняются возникшие по ходу пробелы в организации. По возможности привлекается внимание интернет-СМИ и телевидения.

7			Публикации в популярных группах города в социальных сетях.
8	**Основной этап**	С начала продаж и постоянно	Текущая рекламная деятельность с использованием всех имеющихся каналов для выхода на целевую аудиторию.
9			Налаживание контактов с партнерами для размещения рекламы по бартеру.
10			Участие городских мероприятиях с дегустацией и раздачей флаеров.
11			Выступления в качестве эксперта на мероприятиях.
12			Участие в выставках.
13			Спонсорство мероприятий.
14			Ведение страниц в соцсетях.

Примерные затраты на рекламу в первый год работы:

	Статья расходов	**Цена**	**Частота**	**Сумма (3 мес/12 мес)**
1	Создание сайта и хостинг	25 000 руб.	единоразово	25 000
2	Реклама в популярных пабликах	5 000 руб. / публикация	3 в месяц	45 000/180 000
3	Таргетированная реклама	10 000 руб.	1 в месяц	30 000/120 000
4	Печать листовок/флаеров/визиток	10 000 руб.	единоразово	10 000
			Итого за первые три месяца (начиная за 2 месяца до старта продаж)	**110 000 руб.**
			Итого за первый год	**335 000 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.

- Оказывает содействие в регистрации 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 оказывают содействие в подготовке 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 или выкуп 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»).

За господдержкой можно обратиться в Департамент имущественных и земельных отношений Воронежской области. Ознакомиться с информацией о перечнях государственного имущества: https://moibiz36.ru/measures/peredacha-v-arendu-gosudarstvennogo-imushhestva/. По всем вопросам обращаться в отдел по работе с областной собственностью и мобилизации дополнительных доходов по тел: 8 (473) 212-73-85.

- **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 в Центре «Мой Бизнес» по телефону 20-70-100 (доб.156).

- **Услуга по содействию в регистрации товарного знака** (при регистрации ИП). Для компаний МСП воронежского региона услуга оказывается на условиях софинансирования: 70% стоимости оплачивает Центр «Мой Бизнес», 30% стоимости – компания заявитель.

- **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.

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

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 руб.

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. 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/

2. 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/

3. ЗАЙМЫ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «СТАРТ»

Заем предоставляется на старт бизнеса.

Для кого: индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, доля физического лица (гражданина РФ) в уставном капитале которого 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/

4. ЗАЙМЫ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Для кого: субъекты МСП, имеющие статус социального предприятия.

Условия:

Максимальная сумма займа - 5 000 000 руб.

Годовая процентная ставка - 4,75%

Максимальный срок займа - 3 года

Подробнее: с условиями, правилами предоставления займов, информацией и формы документов для заёмщиков 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 руб..

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 руб.. Онлайн. Деньги на счёте от 3 минут

Требования к заёмщикам:

Срок ведения деятельности — от 6 месяцев

Выручка не более 400 млн руб. 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 счета (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).

Условия: 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 руб. до 50 млн руб.

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 руб..

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

Поддержка родственников и знакомых

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

Онлайн-платформы инвесторов

Существует множество онлайн-платформ, где можно не только найти информацию, о том как вести бизнес, но и познакомиться с инвесторами напрямую. Инвестклубы сегодня собираются не только на сайтах, но и в группах соцсетей и тематических чатах.

Плюсы: можно получить скромные инвестиции под хороший процент.

Минусы: Здесь нет больших капиталов, но много проходимцев.

Краудфандинг

Еще один виртуальный способ привлечь инвестора в свой проект. Прежде чем размещать заявку на поиск инвесторов, посмотрите, как успешные проекты оформляют свои карточки и сделайте еще лучше. Если продукт понравится людям, они профинансируют вас напрямую в обмен на ранний доступ к товару. По правилам многих платформ, если вы не набрали нужной суммы, деньги вернут назад пользователям. Об этом тоже стоит помнить на старте кампании по сбору средств.

Плюсы: На таких сайтах собирается интересующаяся всем новым аудитория. Некоторые готовы давать деньги просто так, ради идеи.

Минусы: Комиссии площадок. Идея требует яркой подачи.

Варианты условий привлечения инвесторов

- Без залога, но под личное поручительство владельца бизнеса плюс залог на имущество, купленное на инвестиции.
- Просто займ или комбинация займ плюс доля в бизнесе (до 49%).
- Процентная ставка 20-30% годовых до возврата инвестиций. Потом дивиденды, если предусмотрена доля в бизнесе.

Договор с инвестором

Если вам удалось найти деньги на развитие своего бизнеса, то обязательно заключите договор. Для этого наймите юриста. Они работают либо за фиксированную ставку, либо за процент от суммы сделки.

Договор имеет базовые положения, но обязательно включает схему финансирования и пункт, регулирующий порядок передачи инвестору результата инвестиционной деятельности или, по простому, возврат инвестиций. Убедитесь, что схема финансирования вам подходит (все сразу или через транши по достижению показателей). Обратите внимание, в какой срок и в каком объеме вам предстоит рассчитываться, а также на пункт, в котором будут критерии замера финансовых показателей будущего бизнеса.

4. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1 ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ

Для организации торговой точки потребуется государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (ИП) или общества с ограниченной ответственностью (ООО). Самозанятым в случае перепродажи товаров быть нельзя. 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 ИП и ООО

	ИП	ООО
Количество владельцев	1 человек	до 50 человек
Процедура регистрации	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 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	по месту жительства и сдача отчетности по месту жительства	по любому юридическому адресу в пределах РФ
Ограничения по занимаемым видам деятельности	есть (не может заниматься страхованием, банковской деятельностью, туроператорской деятельностью, производством алкоголя, лекарств, оружия, а также некоторыми другими)	нет
Документооборот	нет	сложный
Необходимость в бухгалтере	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 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	просто: ОСНО, или УСН: 6% (доходы), либо 15% (доходы минус расходы), ПСН, НПД плюс страховые взносы в ПФР и ОМС	с налогами сложнее, также учредители ООО платят 13% с прибыли (с 2015 года)

Применение патентной системы налогообложения	можно использовать, чтобы уменьшить расходы	ПСН использовать нельзя
Вывод денег	простой вывод денег для собственных нужд	сложно вывести деньги, т.к. формально они принадлежат ООО
Продать, купить или переоформить фирму	нет возможности	просто
Репутация и престиж	невысокие в глазах крупных компаний	высокие
При убытках	ежеквартальный взнос в пенсионный фонд даже в случае убыточности ИП	при убытках нет необходимости платить налоги.
Привлечение инвестиций	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 свое ИП: заявление и госпошлина 160 рублей	ООО значительно сложнее

Если запланировано создание торговой сети, в инвестировании бизнеса участвуют несколько человек, лучше сразу регистрировать компанию — юридическое лицо, то есть ООО. При открытии небольшого магазина или ларька можно ограничиться ИП.

Рекомендация. Целесообразно на начальном этапе при открытии одной точки выбрать форму - индивидуальный предприниматель. Этот вид ОПФ не требует ведения документации, быстро и дешево зарегистрировать, просто обращаться с денежными средствами, а также легко закрыть в случае прекращения бизнеса.

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

После получения свидетельства о регистрации необходимо стать на налоговый учет и выбрать форму налогообложения.

– общая или основная система налогообложения (ОСНО);

– упрощенная система налогообложения (УСН): УСН «Доходы» (6 %) и УСН «Доходы минус расходы» (15 %);

– патентная система налогообложения (ПСН) (только для ИП);

– единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) (для бизнеса в сферах производства, продажи и переработки сельскохозяйственной продукции: растениеводства, сельского и лесного хозяйства, животноводства).

Выбор системы налогообложения

	ОСНО	УСН	ПСН (только для ИП)
По виду деятельности	любой вид деятельности	не могут применять банки, производители подакцизных товаров, страховщики, ломбарды. Полный перечень — в ст. 346.12 НК РФ.	ветеринарные услуги; розничная торговля; услуги общественного питания; парикмахерские и косметические услуги; оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом и пр (https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/patent/)
Налоги и ставки	НДФЛ (только для ИП) 13% (ст. 224 НК РФ), налог на прибыль 20%, НДС 18, 10 или 0%.	УСН «Доходы» — 6%. УСН «Доходы минус расходы» — от 5 до 15%.	6%(ст.346.50 НК РФ). ИП покупает патент, который освобождает его от трех видов налога: налога на имущество, НДФЛ и НДС. Рассчитать: https://patent.nalog.ru/info/
По количеству сотрудников	любое количество сотрудников	до 100 сотрудников, включая совместителей и сотрудников на ГПД	до 15 человек. по площади - в отношении розничной торговли и оказания услуг общественного питания до 150 кв. м.
По размеру дохода	любой размер дохода	до 150 млн рублей в год. *Если в процессе работы количество сотрудников или доходы превысят лимиты, то компания обязана перейти на ОСНО и самостоятельно сообщить об этом в налоговую	любой размер дохода
Налоговый период	календарный год (ст. 216 НК РФ) НДС - квартал (ст. 163 НК РФ	календарный год (п.1 ст. 346.19 НК РФ)	любое количество дней, но не менее месяца и в пределах календарного года

			выдачи. (ст. 346.49 НК РФ)
Представление налоговой декларации	НДФЛ - по итогам года (п.1 ст.229 НК РФ) Налог на имущество - ИП не представляет, организации предоставляют НДС – по итогам каждого квартала (п.5 ст.174 НК РФ	по итогам года (п.п.2 п.1 ст.346.23 НК РФ)	не представляется (ст. 346.52 НК РФ)

ОСНО

Меньше всех других систем налогообложения подходит данному предприятию в силу большой налоговой нагрузки, сложности ведения бухгалтерской отчетности. В нашем случае она абсолютно нецелесообразна.

УСН 15 % (Доходы-Расходы)

Для УСН с объектом налогообложения «доходы минус расходы» НК РФ установлена ставка 15%. При исчислении налога в расходах можно учесть только те затраты, которые прямо перечислены в п. 1 ст. 346.16 НК РФ. Даже если по итогам года получен убыток, придется заплатить минимальный налог (п. 6 ст. 346.18 НК РФ). Ставка минимального налога 1 %.

Как правило, объект «доходы минус расходы» выгоден организациям, у которых большая часть расходов относится к перечисленным в п. 1 ст. 346.16 НК РФ и нет проблем с их документальным подтверждением.

УСН 6 % (Доход)

Для УСН с объектом налогообложения «доходы» НК РФ установлена ставка 6%. При исчислении налога никакие затраты организации в расходах не учитываются.

А вот исчисленный налог можно уменьшить (но не более чем наполовину) на суммы (п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ) уплаченных страховых взносов за работников и физических лиц, работающих по ГПД, а также на страховые взносы ИП за себя.

Если хотите максимально упростить налоговый учет или есть проблемы с документальным подтверждением расходов, то при УСН стоит выбрать объект «доходы».

ПСН

Данная система налогообложения применима только к деятельности индивидуальных предпринимателей.

В разных регионах и для разных видов деятельности ставки отличаются. Патентная система налогообложения применяется в отношении определенных видов предпринимательской деятельности https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/patent/, в том числе ***«розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети».*** В данном случае «островок» в ТЦ попадает под данную категорию.

Для самостоятельного расчета патента нужно знать: продолжительность применения патента (налоговый период может составлять от 1 до 12 месяцев); налоговую ставку; потенциально возможный годовой доход.

Формула расчета за календарный год: СН= БД× 6%

Формула расчета, если патент берется на меньший срок: СН= СН (за год): кол-во календарных дней в году × кол-во дней на которые выдан патент.

Для простоты можно воспользоваться он-лайн подсчетом: https://patent.nalog.ru/info/

Получается, что сумма налога, при применении патентной системы налогообложения для данного вида предпринимательской деятельности за год для города Воронеж составит 24000 руб. независимо от дохода предпринимателя.

Сумма налога оплачивается двумя платежами - 1 платеж равен 8000 руб.в срок не позднее девяноста календарных дней после начала действия патента, 2 платеж равен 16000 руб.в срок не позднее срока окончания действия патента.

Также налогоплательщик вправе уменьшить суммы налога, уплачиваемого в связи с применением патентной системы налогообложения, на сумму указанных в пункте 1.2 статьи 346.51 Налогового кодекса Российской Федерации страховых платежей (взносов) и пособий.

Рекомендация по выбору системы налогообложения.

Наиболее подходящими можно считать УСН 6% и ПСН. При детальном сравнении налоговой нагрузки на предприятие этих видов налога, при выборе формы налогообложения по системе ПСН размер налога будет меньше.

С учетом изложенного, для ведения деятельности кондитерской (на островке в ТЦ) оптимальной является патентная система налогообложения (ПСН). Кроме того до 1 января 2024 действуют налоговые каникулы для данного режима.

Налоговые каникулы

Налоговые каникулы — установленный законодательно срок, в течение которого впервые зарегистрированные ИП на УСН или ПСН могут применять нулевые налоговые ставки, установленные в связи с принятием Федерального закона от 29.12.2014 № 477-ФЗ о внесении изменений в ч. 2 НК РФ.

Требования:

- ИП должен быть впервые зарегистрирован.
- ИП должен использовать одну из двух систем налогообложения — УСН или ПСН. В случае применения общей системы налогообложения или спецрежимов вновь зарегистрированный предприниматель может в течение двух лет перейти на УСН или ПСН, чтобы воспользоваться льготой.
- Деятельность ИП должна быть связана с производственной, социальной, научной сферой, бытовыми услугами.

Важно помнить, что налоговые каникулы распространяются исключительно на налог, уплачиваемый при УСН и ПСН, при этом они не освобождают предпринимателей от других налогов (акцизы, земельный, транспортный налоги и др.). Также ИП, несмотря на налоговые каникулы, должны уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование за себя и наемных работников.

Следует обратить внимание на то, что по итогам года нужно сдать отчет по УСН с указанием ставки 0 %.

Налоговые каникулы перестанут действовать 1 января 2024 года.

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 бинес;
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 моно 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 ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ (ИП)

Процесс регистрации занимает 3 рабочих дня. Для регистрации ИП потребуются следующие документы (ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ):

1. Заявление о государственной регистрации ИП, составленное по форме Р21001.
2. Квитанция об уплате госпошлины в размере 800 рублей (в случае подачи документов в бумажном виде).
3. Копия паспорта будущего предпринимателя (подп. «б» п. 1 ст. 22.1 ФЗ № 129).
4. Заявление о применении специального налогового режима (УСН, ПСН и пр.).

Регистрационные документы нужно подать в налоговую, при этом посещать ее лично необязательно. Документы для регистрации ИП можно передать:

- непосредственно через налоговую службу (лично или через представителя);
- через многофункциональный центр (МФЦ);
- почтовым отправлением по адресу налоговой, с описью вложения и уведомлением о вручении;
- путем отправки электронных документов, подписанных электронной подписью, на электронную почту налоговой;
- через сайт ФНС с помощью сервиса «Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» https://service.nalog.ru/gosreg/#ul;
- через мобильное приложение от ФНС;
- через портал «Госуслуги» с помощью сервиса «Государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя» https://www.gosuslugi.ru/10058/1.

1) Выбор названия для фирмы

Юридическим наименованием для ИП будет фамилия, имя, отчество предпринимателя (например, ИП Кузнецов И.В.).

2) Заполнение заявления по форме Р21001

Форма Р21001 - это основной документ, который понадобится для регистрации статуса ИП, утверждена приказом ФНС России от 31.08.2020 № ЕД-7-14/617@ (приложение № 8).

7130 1013

Стр. 001

Форма № Р21001
Код по КНД 1112501

Заявление
о государственной регистрации физического лица
в качестве индивидуального предпринимателя

1. Фамилия, имя, отчество физического лица

1.1. На русском языке

1.1.1. Фамилия

1.1.2. Имя

1.1.3. Отчество (при наличии)

1.2. С использованием букв латинского алфавита [1]

1.2.1. Фамилия

1.2.2. Имя

1.2.3. Отчество (при наличии)

Требования, которые законодатель предъявляет к оформлению заявления по форме Р21001, приведены в том же приказе ФНС РФ от 31.08.2020 № ЕД-7-14/617@.

Форма заполняется на компьютере или вручную чернилами черного цвета.

Текстовые поля формы заполняются слева направо, начиная с крайнего левого пустого места.

В заявлении обязательно должен быть указан электронный адрес заявителя — на него после рассмотрения документов пришлют результат.

Незаполненные листы в состав заявления, направляемого в ФНС, не включаются.

Коды ОКВЭД, указываемые в заявлении, должны иметь не менее четырех знаков, причем наименование кода указывать не нужно.

При регистрации ИП через интернет заполнить заявление проще - система не пропустит некорректно оформленный документ.

3) Госпошлина

Если подавать документы в налоговую лично в бумажном виде, размер госпошлины за регистрацию ИП составляет 800 рублей (подп. 6 п. 1 ст. 333.33 НК РФ). Заплатить ее можно в любом банке. Для этого понадобится квитанция: ее можно сформировать на сайте налоговой службы, воспользовавшись сервисом «Уплата госпошлины» https://service.nalog.ru/payment/gp.html.

Квитанция об уплате госпошлины - это документ, подтверждающий факт того, что вы внесли деньги за услугу по регистрации ИП в бюджет. В качестве квитанции можно представить:

- платежное поручение с отметкой об оплате с банковского счета (абз. 2 п. 3 ст. 333.18 НК РФ);
- банковскую квитанцию, если пошлина уплачена наличными деньгами (абз. 3 п. 3 ст. 333.18 НК РФ).

Если же подавать документы на регистрацию не в бумажном виде, а через интернет, воспользовавшись специальным электронным сервисом (сайты ФНС или «Госуслуги»),

пошлину платить не нужно. Ее не возьмут и в том случае, если подавать бумаги через МФЦ (подп. 32 п. 3 ст. 333.35 НК РФ).

4) Определение кода ОКВЭД

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) - это сборник статистических кодов, присвоенных видам деятельности, которую разрешено вести хозяйствующим субъектам на территории России с целью получения прибыли.

При регистрации будущий предприниматель должен указать, с какими кодами ОКВЭД он будет работать. Это нужно сделать на 1-м листе формы Р21001.

Предпринимателю нужно определиться с основным направлением бизнеса и в разделе 1 листа А прописать его код. При регистрации достаточно указать код, состоящий из четырех цифр — все подгруппы, входящие в выбранную группу, будут присвоены ИП автоматически. Для торговли кондитерскими изделиями это будет код ***47.24 Торговля розничная хлебом и хлебобулочными изделиями и кондитерскими изделиями в специализированных магазинах.***

Коды дополнительных видов деятельности:

47.24.2 Торговля розничная кондитерскими изделиями в специализированных магазинах

47.24.21 Торговля розничная мучными кондитерскими изделиями в специализированных магазинах

47.24.22 Торговля розничная кондитерскими изделиями, включая шоколад, в специализированных магазинах

56.10 Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания

56.10.1 Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания

56.10.21 Деятельность предприятий общественного питания с обслуживанием на вынос

56.30 Подача напитков.

В раздел 2 вносятся дополнительные коды — их может быть сколько угодно, законодательство не ограничивает предпринимателя в данном вопросе. Например, в будущем вы сможете заниматься не только розничной продажей продовольственных товаров, но и оказывать услуги по их доставке.

Важно правильно выбрать коды ОКВЭД. В противном случае у налоговиков возникнут сомнения в законности вашей деятельности. За неправильно выбранные коды ОКВЭД могут оштрафовать - в соответствии с ч. 4 ст. 14.25 КоАП РФ размер штрафа составляет от 5 000 до 10 000 рублей.

Если в момент регистрации вы не укажете в заявлении тот код, который понадобится вам в дальнейшем, изменения в ЕГРИП можно внести позже, заполнив форму Р24001. В данном заявлении помимо обязательного титульного листа и листа Ж заполняется страница 1 листа Е, где приводятся коды, подлежащие включению в ЕГРИП. При смене ОКВЭД ИП понадобится заполнить не только страницу 1 листа Е, но и страницу 2. В ней отражаются коды, которые бизнесмен просит исключить из ЕГРИП. Остальные листы формы заполнять не требуется, если ничего больше не меняется. Заявление необходимо распечатать и пронумеровать в нем листы. Затем в листе Ж вручную прописываются фамилия, имя, отчество бизнесмена. Подписывается документ лишь в момент его подачи (если он представляется в регистрирующий орган лично) — заранее этого делать не следует.

5) Оформление юридического адреса

ИП ставят на учет по месту жительства (постоянной прописки) предпринимателя. Даже если будущий предприниматель живет по другому адресу и имеет там регистрацию по месту пребывания, он будет зарегистрирован по месту его постоянной прописки.

6) Выбор системы налогообложения при регистрации

По умолчанию ИП — налогоплательщик с общей системой оплаты налогов (ОСНО). Большинство представителей малого бизнеса выбирают работу на УСН или ПСН с момента открытия. В таком случае при регистрации ИП в налоговую вместе с документами, необходимыми для создания ИП, подается уведомление о выборе налогового режима.

Если вы не подали заявление на выбор налогового режима при регистрации ИП, то следует учитывать, **что срок его выбора для недавно открывшегося ИП составляет 30 дней, начиная с даты регистрации**. Необходимо скачать и заполнить бланк заявления, отнести его в налоговую службу в течение этого времени.

Подать заявление можно лично или на сайте ФНС.

Форма заявления о постановке ИП в качестве налогоплательщика **ПСН:** https://data.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/docs/forms/zayav26_5_1.pdf

Форма заявления здесь о постановке ИП в качестве налогоплательщика **УСН**: https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/usn/

7) Результат: получение документов о государственной регистрации.

После регистрации индивидуального предпринимателя ФНС направляет на e-mail заявителя в электронном виде лист записи Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей по форме № Р60009 и свидетельство о постановке на учёт в налоговом органе (ИНН). Получить бумажные документы можно только по запросу заявителя в ИФНС или в центре «Мои документы».

ОТКРЫТИЕ СЧЁТА В БАНКЕ

Для налоговых платежей, оплаты аренды, работы с поставщиками и других операций нужен расчётный счёт. Выбор банка – по усмотрению предпринимателя.

ИП для открытия счёта нужны:

- паспорт,
- карточка с образцами подписей лиц, уполномоченных на осуществление операций по счёту.

РЕГИСТРАЦИЯ ДОГОВОРА АРЕНДЫ ПОМЕЩЕНИЯ

Договор аренды помещения на срок более 11 месяцев необходимо зарегистрировать в Росреестре rosreestr.gov.ru.

КОДЫ ГОСКОМСТАТА

Коды статистики требуется указывать в бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности. Также коды может потребовать банк при регистрации счета. То есть эти шифры оказываются востребованными с момента регистрации субъекта, а потому получение кодов статистики становится для него объективной необходимостью.

Всего таких кодов семь. Полный их набор дает в зашифрованном виде данные об основных характеристиках субъекта:

- его порядковом номере в общем списке (ОКПО);
- принадлежности к органу госвласти (ОКОГУ);
- форме, в которой он создан (ОКОПФ);
- принадлежности его имущества определенному собственнику или собственникам (ОКФС);

- привязке к территории места ведения деятельности (ОКТМО);
- видах осуществляемой деятельности (ОКВЭД).

Узнать коды статистики можно бесплатно на специальном сервисе Росстата rosstat.gov.ru по любому из уникальных кодов, принадлежащих зарегистрированному субъекту (ИНН, ОГРН (ОГРНИП), ОКПО). Здесь сформируется документ, в котором будут перечислены необходимые шифры и отразится их расшифровка. При необходимости его можно будет распечатать. Однако среди них не будет кодов ОКВЭД, отражающихся в ЕГРЮЛ (ЕГРИП). Их можно узнать, сформировав выписку из соответствующего реестра на сайте ФНС.

РЕГИСТРАЦИЯ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОГО АППАРАТА (ККТ) В НАЛОГОВОЙ

Чтобы зарегистрировать кассу, нужно зайти в личный кабинет на сайте www.nalog.ru и выбрать раздел «Учет контрольно-кассовой техники». Вы попадете на страницу, в которой есть кнопка «Зарегистрировать ККТ». При нажатии на эту кнопку появится окошко «Заполнить параметры заявления вручную». Выберите модель ККТ, укажите адрес места установки ККТ, наименование места установки (наименование торговой точки, где она стоит). Чтобы зарегистрировать онлайн-кассу, нужно направить в налоговые органы заявление. Согласно закону 54-ФЗ заявление о регистрации ККТ должно содержать следующие реквизиты:

- наименование пользователя (полное наименование организации или полные фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального предпринимателя),
- ИНН,
- адрес и место установки кассового аппарата,
- заводской номер и модель ККТ,
- заводской номер и модель фискального накопителя.

Зарегистрировать ККТ можно:

- лично в ФНС,
- через сайт ФНС (при наличии электронной подписи*),
- в сервисном центре или где покупали ККТ (при наличии электронной подписи).

Подробнее с правилами можно ознакомиться в справочной системе «Контур» https://kontur.ru/articles/4692, здесь есть пошаговая инструкция или «СБИС» https://sbis.ru/articles/ofd/online_kassa_ip_usn.

* Центр «Мой бизнес» оказывает услугу по регистрации электронной подписи. Обратиться за консультацией: г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100.

РЕГИСТРАЦИЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА

Для самой кондитерской можно выбрать любое название, его регистрировать не обязательно. Согласно статье 1538 ГК РФ, юридические лица и ИП могут использовать для индивидуализации торговых, промышленных и других предприятий коммерческие обозначения, не являющиеся фирменными наименованиями и не подлежащие обязательному включению в учредительные документы и единый государственный реестр юридических лиц.

Однако наличие фирменного наименования и логотипа помогает предпринимателю выделиться на рынке, а клиентам - отличить магазин от конкурентов. Процедура его регистрации исключает возможность плагиата уникального знака, а также возможных

судебных претензий и штрафов от компании с таким же названием. Для регистрации логотипа необходимо обратиться в Роспатент https://rospatent.gov.ru.

Для того, чтобы зарегистрировать название магазина для ИП нужно:

- проверить с помощью специального сервиса на сайте Роспатента, не занято ли это имя другими лицами,
- уплатить государственную пошлину, размер которой можно рассчитать на сайте Роспатента,
- подготовить заявление (бланк можно найти там же на сайте),
- подать документы (лично, через представителя, почтой, факсом, в электронном виде),
- получить свидетельство в случае положительного результата экспертизы.

* Центр «Мой бизнес» оказывает поддержку в регистрации товарного знака (при регистрации ИП). Обратиться: г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)207-01-00

4.5. ТРЕБОВАНИЯ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ

Регуляторная гильотина

С 1 января 2021 года заработала новая система контрольно-надзорного законодательства. Реформа контрольно-надзорной деятельности началась с отмены 30 002 нормативных актов. Так называемая «регуляторная гильотина» - инструмент масштабного пересмотра и отмены нормативных правовых актов, негативно влияющих на общий бизнес-климат и регуляторную среду. Целью реализации «регуляторной гильотины» является тотальный пересмотр обязательных требований, в соответствии с которым нормативные акты и содержащиеся в них обязательные требования должны быть пересмотрены с широким участием предпринимательского и экспертного сообществ.

Утвержден Перечень (http://ivo.garant.ru/#/document/400170320/entry/1000:0) актов, которые не утратят силу в рамках "регуляторной гильотины", а будут постепенно заменяться на новые (то есть "гильотина" для них отсрочена) (Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 2467).

Государство предъявляет специальные требования к ведению бизнеса, заключенные в федеральных законах, НПА и специальных государственных стандартах. В том числе

- ФЗ «О защите прав потребителей» (Закон от 07.02.1992 № 2003-1);
- межотраслевые правила по охране труда, общеотраслевые нормативные акты,
- ТК РФ, ГК РФ (в части норм, имеющих отношение к безопасности организации труда) и пр.

По всем вопросам применения закона предприниматель может обращаться в территориальные отделения ведомств по месту жительства или нахождения компании.

Требования Роспотребнадзора отражены в следующих НПА:

- Федерального закона от 30 марта 1999 г. N 52-ФЗ "О санитарно - эпидемиологическом благополучии населения",
- 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).

- СанПиН 2.3/2.4.3590-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организации общественного питания населения».

- 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);

- СП 2.2.3670-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям труда» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 02.12.2020 г. №40);

- СП 2.3.6.3668-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям деятельности торговых объектов и рынков, реализующих пищевую продукцию» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 20.11.2020 г. № 36);

- СанПиН 3.3686-21 «Санитарно-эпидемиологические требования по профилактике инфекционных болезней» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 г. № 2).

- СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200-03 "Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов" (постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 25 сентября 2007 г. N 74 «О введении в действие новой редакции санитарно-эпидемиологических правил и нормативов»), действует до 1.01.2025.

- Сроки хранения пищевых продуктов установлены и закреплены санитарными нормами и правилами СанПиН 2.3.2.1324-03.

- МР 2.3.6.0233-21 "Методические рекомендации к организации общественного питания населения" (утв. Роспотребнадзором 2 марта 2021 г.)

- МР 2.4.0260-21 "Рекомендации по проведению оценки соответствия меню обязательным требованиям" (утв. Роспотребнадзором 4 октября 2021 г.)

При зонировании и планировке помещения, организации работы предприниматель должен опираться на данные требования. Все требования, указанные в СанПиН гигиенических требований в 2022 году, не содержат рекомендательных норм и обязательны к исполнению.

Требования пожарной службы и МЧС

МЧС России осуществляет Федеральный государственный пожарный надзор, требования отражены в следующих НПА:

- Федеральный закон "О пожарной безопасности" от 21.12.1994 N 69-ФЗ (Статьи 20, 21, 25),

- Федеральный закон "Технический регламент о требованиях пожарной безопасности" от 22.07.2008 N 123-ФЗ (Статьи 1, 2, 5, 6, 103 - 105, Главы 14 - 22, 26, 30, 31, Таблицы 3, 12 - 25, 27 - 30),

- Постановление Правительства Российской Федерации «О порядке проведения расчетов по оценке пожарного риска» №1084 от 22.07.2020 (Пункты 5 - 8 Правил проведения расчетов по оценке пожарного риска) http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202007240004,

- 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 (Все пункты Правил оценки соответствия объектов защиты (продукции) установленным

требованиям пожарной безопасности путем независимой оценки пожарного риска) http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202009030027,

- Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил противопожарного режима в Российской Федерации» №1479 от 16.09.2020 (Все пункты Правил противопожарного режима в Российской Федерации) http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202009250010,

- 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 (Пункты 3 - 15 требований к оснащению объектов защиты автоматическими установками пожаротушения, системой пожарной сигнализации, системой оповещения и управления эвакуацией людей при пожаре) http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202109070014,

- Приказ МЧС России «Об определении Порядка, видов, сроков обучения лиц, осуществляющих трудовую или служебную деятельность в организациях, по программам противопожарного инструктажа, требований к содержанию указанных программ и категорий лиц, проходящих обучение по дополнительным профессиональным программам в области пожарной безопасности» №806 от 18.11.2021 (Приложения к приказу N 1, 2, 3) http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202111250020

- СП 253.1325800.2016 «Инженерные системы высотных зданий», изменения с 21 февраля 2022 года,

- СП 52.13330.2016 «Естественное и искусственное освещение», изменения с 29 января 2022 года

- изменения СП 505.1311500.2021 «Расчет пожарного риска. Требования к оформлению», изменения с 1 января 2022 года.

При зонировании и планировке помещения, организации работы, размещении плана эвакуации, инструктажах, размещении выходов и пр. предприниматель должен опираться на данные требования. В торговом центре, как правило всем этим заведует арендодатель.

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях предполагает административную ответственность за несоблюдение обязательных требований с соответствии со ст. 20.4.

Основные нормативные документы по охране труда

Федеральная служба по труду и занятости сообщает, что с 1 января 2021 года вступили в силу 40 новых правил по охране труда (в разных отраслях), а ранее действующие правила признаны утратившими силу. На сегодня основными документами являются:

- Трудовой кодекс Российской Федерации (ред. от 29 декабря 2020 года);

- Федеральный закон от 30 марта 1999 года № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (ред. от 13 июля 2020 года);

- Федеральный закон от 26 декабря 2008 года № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (ред. от 8 декабря 2020 года);

- Федеральный закон от 28 декабря 2013 года № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда» (ред. от 30 декабря 2020 года);

- Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (ред. от 04 февраля 2021 года);

- ТР ТС 019/2011. Технический регламент Таможенного союза. «О безопасности средств индивидуальной защиты» (ред. от 28 мая 2020 года);

- Федеральный закон от 31 июля 2020 года № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации» (начало действия документа – 1 июля 2021 года, за исключением части 11 статьи 30, вступающей в силу с 1 января 2022 года, и части 2 статьи 39, вступающей в силу с 1 января 2023 года);

- Федеральный закон 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).

Оформление по нормам трудового законодательства

Требования законодательства в отношении персонала закреплены в общеотраслевых нормативных актах: ТК РФ, ГК РФ.

Регистрация в Фонде социального страхования

ИП необходимо встать на учёт в качестве страхователя в течение 30 дней после оформления первого сотрудника. Подать документы можно в отделении ФСС или через портал госуслуг. Для ООО отдельной постановки на учёт не требуется. Оформление в качестве страхователя происходит на этапе регистрации юрлица.

Оформление

Со всеми сотрудниками нужно заключить трудовые договоры, оформить трудовые книжки или направить сведения в Пенсионный фонд России. Также потребуются медицинские книжки. При приёме на работу иностранного гражданина необходимо уведомить МВД в течение трёх рабочих дней с момента заключения договора.

Система охраны труда

Необходимо разработать приказ по охране труда, должностные инструкции и журналы охраны труда. Также следует провести специальную оценку условий труда и мероприятия производственного контроля.

Документ о проведенной аттестации рабочих мест

В соответствии с действующим трудовым законодательством обязанности по обеспечению проведения аттестации рабочих мест по условиям труда возлагаются на работодателя (статья 212 Трудового кодекса Российской Федерации). Аттестации по условиям труда подлежат рабочие места всех работников организации. Аттестация направлена на выявление соответствия факторов работы государственным нормам охраны труда по ряду направлений:

- соответствие гигиеническим нормам
- опасность получения травмы на рабочем месте
- наличие у работников защитной одежды, рукавиц, сапог, респираторов, очков
- комплексная оценка всех условий

Аттестации по условиям труда подлежат рабочие места всех работников организации. Сроки проведения аттестации устанавливаются работодателем исходя из того, что каждое рабочее место должно аттестоваться не реже одного раза в пять лет. Аттестацию проводят совместно работодатель и аттестующая организация, привлекаемая работодателем для выполнения работ по аттестации, на основании договора гражданско-правового характера.

Уголок потребителя должен быть в любом магазине. Он может представлен стендом, а для маленькой торговой точки достаточно папки.

Потребительский уголок создан в помощь покупателю.

Согласно действующему законодательству РФ, перечень документов в уголке потребителя в 2022 году для ИП и ООО следующий:

1. Свидетельство о госрегистрации (заверенная копия). С 1 января 2017 года, при регистрации ИП или ООО, свидетельства о регистрации ИФНС не оформляет. Вместо свидетельства выдается лист записи нужного реестра – ЕРГЮЛ (для юридических лиц) или ЕГРИП (для ИП). Поэтому, если ваша регистрация произошла до 1 января 2017 года, то используйте свидетельство о регистрации, если после, то разместите в уголке потребителя лист записи ЕГРЮЛ или ЕГРИП.

2. Лицензия (для лицензируемых видов деятельности, заверенная копия). Перечень видов деятельности, подлежащих лицензированию, определены Федеральным законом от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 31.07.2020) "О лицензировании отдельных видов деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.12.2020).

3. Перечень всех ведомств и органов (в том числе, адреса и телефоны контролирующих органов), выполняющих функцию контроля, и журнал проверок с отметками органов.

4. Закон РФ „О защите прав потребителей“. Причем данный Закон должен быть официальным печатным изданием, а не распечаткой, например, из файла или интернета.

5. Правила продажи отдельных видов товаров или Правила оказания услуг общественного питания (выбор определяет сфера деятельности предприятия).

6. Режим работы.

7. Прейскурант (для сферы обслуживания).

Жалобная книга выдается по первому требованию покупателя. Отказ ее выдать ведет к административной ответственности. Если вы завели "Уголок" или "Папку" потребителя, но получить к нему доступ он не смог, вас могут оштрафовать по статье КоАП РФ №14.15.

Режимная табличка. Согласно статье 9 Закона РФ "О защите прав потребителей" юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны донести до сведения потребителей общую информацию на информационной табличке. Эта информационная/режимная табличка должна располагаться на стене рядом со входом в предприятие, либо непосредственно на входной двери.

На режимной табличке должна быть указана информация:

- Фирменное наименование;
- Место нахождение (юридический адрес);
- Режим работы.

К информационной табличке предъявляются не жесткие требования:

- Размер от 0.15 до 0.7 квадратных метров;
- Высота букв текста - не менее 2 см.

Штрафы за нарушение согласно ст. 14.37 КоАП РФ: ИП (от 3 000 до 5 000 рублей); ООО (от 500 000 до 1 000 000 рублей). Для размещения рекламных материалов необходимо получить разрешение. Законом не установлено четкой разницы между обычной и рекламной вывеской.

ПЛАНОВЫЕ И ВНЕПЛАНОВЫЕ ПРОВЕРКИ

Федерального закона от 26.12.2008 года № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) муниципального контроля» (далее - Федеральный закон № 294-ФЗ) устанавливает **приоритет профилактических мероприятий по отношению к контрольно-надзорным**.

В нем выделены следующие виды контрольно-надзорных мероприятий:

- выездное обследование;
- контрольная закупка;
- мониторинговая закупка;

- выборочный контроль;
- инспекционный визит;
- рейд;
- документарная проверка;
- выездная проверка (ч. 2 ст. 56 Закона о госконтроле).

Подробнее можно ознакомиться: https://www.garant.ru/article/1407546/

Плановые проверки проводятся не чаще, чем один раз в три года (п.2 ст. 9 Федерального закона № 294-ФЗ).

В соответствии с ч.9 ст. 9Федерального закона № 294-ФЗ в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих виды деятельности в сфере здравоохранения, сфере образования, в социальной сфере, плановые проверки могут проводиться два и более раза в три года. Перечень таких видов деятельности и периодичность их плановых проверок установлены Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.11.2009 года № 944.

В соответствии с требованиями ч.9.3 ст 9 Федерального закона № 294-ФЗ в зависимости от отнесения деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и (или) используемых ими производственных объектов к определённой категории риска, определенному классу (категории опасности) при осуществлении федерального государственного санитарно-эпидемиологического надзора установлена следующая периодичность проведения плановых проверок:

- 1 класс опасности – чрезвычайно высокий – один раз в календарном году;
- 2 класс опасности – высокий – один раз в 2 года;
- 3 класс опасности – значительный – один раз в 3 года;
- 4 класс опасности – средний – не чаще чем один раз в 4 года;
- 5 класс опасности – умеренный – не чаще чем один раз в 6 лет;
- 6 класс опасности – низкий – освобождаются от планового контроля.

Внеплановые проверки

В соответствии пунктом 5 статьи 10 Федерального закона № 294-ФЗ согласованию с прокуратурой подлежат **внеплановые выездные проверки, организуемые по поступившим обращениям граждан**, в т.ч. индивидуальных предпринимателей, юридических лиц, информации от органов государственной власти, органов местного самоуправления, из средств массовой информации о фактах возникновения угрозы причинения вреда жизни, здоровью граждан или причинения вреда жизни, здоровью граждан.

Внеплановые выездные проверки по контролю исполнения ранее выданных предписаний об устранении выявленных нарушений с органами прокуратуры не согласовываются. Не согласовываются с органами прокуратуры и документарные проверки.

Единый реестр проверок является федеральной государственной информационной системой. Оператором единого реестра проверок является Генеральная прокуратура Российской Федерации.

Правила формирования и ведения Единого реестра проверок утверждаются Правительством Российской Федерации. Проверка может проводиться только должностным лицом или должностными лицами, которые указаны в распоряжении или приказе руководителя, заместителя руководителя органа государственного контроля (надзора).

В соответствии со ст.13.3 Федерального закона. № 294-ФЗ оператор Единого реестра проверок обеспечивает размещение на специализированном сайте в сети «Интернет» следующей общедоступной информации из единого реестра проверок:

1) учетный номер проверки;

2) информация, указываемая в распоряжении или приказе руководителя, заместителя руководителя органа государственного контроля (надзора), муниципального контроля и предусмотренная пунктами 1- 6и 9 части 2 ст. 14Федерального закона № 294-ФЗ;

3) информация, указываемая в акте проверки и предусмотренная пунктами 1- 6 части 2 статьи 16Федерального закона № 294-ФЗ;

4) указание результатов проверки (были ли выявлены в ходе проверки нарушения обязательных требований);

5) указание на принятые меры в отношении нарушений, выявленных при проведении проверки, включая выдачу предписаний юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю об устранении выявленных нарушений и (или) о проведении мероприятий по предотвращению причинения вреда, применение мер обеспечения производства по делу об административном правонарушении, привлечение к административной ответственности виновных лиц, приостановление или аннулирование ранее выданных разрешений, лицензий, аттестатов аккредитации, иных документов, имеющих разрешительный характер, отзыв продукции, направление материалов о выявленных нарушениях обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами, в государственные органы и органы местного самоуправления в соответствии с их компетенцией, об обжаловании соответствующих решений и действий (бездействия) органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля, их должностных лиц и о результатах такого обжалования.

Единый реестр проверок размещён по адресу https://proverki.gov.ru.

НАДЗОРНЫЕ КАНИКУЛЫ

Постановление кабинета министров от 10 марта 2022 года № 336 (далее – Постановление № 336) закрепило особенности организации и проведения государственного контроля и надзора, муниципального контроля. Тем самым оно ввело с 10.03.2022 мораторий на проведение проверок предприятий и предпринимателей в рамках мер по повышению устойчивости экономики в условиях санкций.

Мораторий на плановые проверки бизнеса будет действовать в России до конца 2022 года.

При этом плановые проверки будут сохранены только в отношении небольшого закрытого перечня объектов контроля в рамках:

- санитарно-эпидемиологического, ветеринарного и пожарного контроля;
- надзора в области промышленной безопасности.

В Постановлении № 336 отмечено, что проведение внеплановых контрольных мероприятий допустимо лишь в исключительных случаях при угрозе:

- жизни и причинения тяжкого вреда здоровью граждан;
- обороне страны и безопасности государства;
- возникновения природных и техногенных чрезвычайных ситуаций.

При этом такие проверки должны быть согласованы с прокуратурой.

Внеплановые проверки также могут проводиться по поручению Президента и Правительства России.

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

Раньше Минфин разъяснял, что на ПСН может переводиться розничная торговля в объектах, которые размещены в торговых центрах и торговых комплексах, при условии, что торговые точки соответствуют приведенным в главе 26.5 НК понятиям магазина или павильона либо понятиям объектов нестационарной торговой сети. Торговые места, контейнеры и боксы в ст. 346.43 НК не названы, значит, по ним ПСН применяться не может (Письмо Минфина от 13.05.2014 № 03-11-09/22399).

Но теперь принят закон, который это изменил. Норму, где дано определение стационарной торговой сети без торговых залов, дополнили словами «и другие аналогичные объекты». Новация действует с 01.01.2021. То есть перечень таких объектов сделали открытым, как это было на ЕНВД.

Поэтому, если у вас так называемый «островок» в торговом центре или торговом комплексе (витрина или прилавок на арендованном пятачке), можно подать заявление на патент.

Система ХАССП

Главный принцип при составлении СанПиНов – риск-ориентированный подход. То есть поиск опасных точек и ситуаций, которые могут повлечь риски здоровью работников предприятия и клиентов, а также управление этими рисками. Эта международная организационная система получила название ХАССП (или англ. HACCP).

ХАССП базируется на семи взаимосвязанных принципах: Анализ рисков. Поиск критически опасных точек. Установление пределов для критических ситуаций. Мониторинг контрольных точек. Проработка решения критических ситуаций. Ведение документации. Регулярная проверка документации и доработка.

Так, угрожающими факторами в общепите могут быть: биологические (паразиты и вредные микроорганизмы на кухне и в блюдах); химические (попадание частиц дезинфицирующих средств); физические (нарушение теплового режима для блюд).

Среди мер, нивелирующих риски: сообщить работодателю, если в семье кто-то отравился, работать в цеху только в целых перчатках, хранить дезинфицирующие средства в отдельном помещении, соблюдать температурный режим, регулярно замеряя температуру и сверяясь с технологической картой. За игнорирование принципов ХАССП предусмотрены штрафы для ИП – 20-30 тысяч рублей, для организаций – 100-300 тысяч рублей (ст. 14.43 КоАП РФ). Чтобы выстроить на пищевом производстве систему, отвечающую ХАССП, необходимо проработать техническую документацию.

4.7. ТРЕБУЕМЫЕ РАЗРЕШЕНИЯ, ЛИЦЕНЗИИ, ДОПУСКИ

Лицензии и допуски для данного вида деятельности не требуются.

Сертификация и декларирование пищевой продукции

На законодательном уровне предусмотрена обязательная сертификация пищевой продукции в форме декларирования.

Декларирование пищевой продукции осуществляют для подтверждения соответствия ее качественных показателей и безопасности установленному перечню требований. **Обязанность по оформлению декларации возлагается на производителя**. То есть оформляет ее кондитер. Точка продаж должны затребовать декларации или

сертификаты у производителя кондитерской продукции у на случай проверок. Срок действия указанного документа не может превышать 5 лет.

Основанием для регистрации декларации выступает протокол испытаний, который содержит результаты проведенных испытаний образцов продуктов. Тестирование осуществляется в лабораторных условиях на специализированном оборудовании по установленному перечню параметров:

- органолептические свойства – вкус, запах, цвет;
- микробиологические – содержание болезнетворных бактерий и микроорганизмов;
- наличие опасных для здоровья человека компонентов и ряд других.

После испытаний образцов продуктов в лаборатории оформляется официальный документ – протокол. Далее регистрируется декларация о соответствии. Это означает, что данные о выданном документе вносятся в единый реестр ФСА. Реестр находится в открытом доступе, поэтому любой желающий может убедиться в действительности декларации.

Главные особенности декларирования пищевой продукции урегулированы нормами следующих технических регламентов Таможенного союза (ТР ТС/ЕАЭС): ТР ТС 021/2011 – устанавливает требования ко всем продуктам, употребляемым в пищу; ТР ТС 022/2011 – определяет особенности их маркировки; ТР ТС 023/2011 – включает условия безопасности соков.

Добровольную сертификацию пищевой продукции предприниматель может пройти только после регистрации декларации. Данная процедура проводится исключительно по инициативе заявителя.

Сертификат качества оформляется в зарегистрированной системе добровольной сертификации на срок, не превышающий 3 лет. Основанием для получения также служит протокол испытаний. Его наличие предоставляет субъекту хозяйственной деятельности определенные преимущества, а именно:

- способствует повышению конкурентоспособности и формированию положительного имиджа;
- укрепляет доверие со стороны потребителей и партнеров по бизнесу;
- позволяет расширить рынок сбыта.

Уведомление Роспотребнадзора о начале деятельности

Перед фактическим открытием точки обязательно нужно уведомить о начале предпринимательской деятельности Роспотребнадзор: по почте, через портал госуслуг или лично посетив территориальное управление. Также можно через представителя по нотариально удостоверенной доверенности. (Правила представления уведомлений о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности и учета указанных уведомлений (утв. постановлением Правительства РФ от 16 июля 2009 г. N 584, ссылка на Постановление: base.garant.ru/12168518/). Вас внесут в реестр в течение 10 рабочих дней.

Уведомление подают после регистрации бизнеса в налоговой, но до фактического начала деятельности. Необходимо заполнить бланк уведомления в двух экземплярах. В нём указывается вид деятельности ***(Розничная торговля пищевыми продуктами в специализированных магазинах***) и дата фактического начала бизнеса. Скачать бланк можно на сайте Роспотребнадзора: https://58.rospotrebnadzor.ru/directions/reestr/forma.

Отнесите уведомление в госорган по адресу ведения бизнеса, отправьте заказным письмом с описью вложения или подайте его через МФЦ. Других документов к уведомлению прикладывать не нужно. За подачу уведомления госпошлину платить не надо.

Штраф за не уведомление Роспотребнадзора о начале деятельности: для ИП — от 3 000 до 5 000 рублей.

Медицинские книжки сотрудников

Стандартная медкомиссия для получения медицинской книжки — это осмотр у оториноларинголога, дерматовенеролога, стоматолога и терапевта. Женщины дополнительно проходят акушера-гинеколога. В минимальный набор лабораторных исследований чаще всего входят: общий анализ крови и мочи, анализ крови на сифилис и флюорографический или рентгенологический снимок легких.

После медосмотра работник проходит гигиеническую аттестацию: слушает лекции о санитарных требованиях и сдает тест. Аттестацию проводят специалисты из центра гигиены и эпидемиологии и ставят в медкнижку голографический штамп. Проходить аттестацию нужно каждые два года.

Для оформления медкнижки нужно обратиться или в центр гигиены и эпидемиологии, или в медицинское учреждение, имеющее разрешение. Необходимые документы:

- заявление на выдачу личной медицинской книжки,
- паспорт,
- фотография (3 на 4 см),
- направление работодателя с указанием наименования места работы,
- квитанция об оплате.

Регламентируется: Приказ Минздрава России от 28.01.2021 № 29н «Об утверждении Порядка проведения обязательных предварительных осмотров работников, предусмотренных частью четвертой статьи 213 Трудового кодекса Российской Федерации, перечня медицинских противопоказаний к осуществлению работ с вредными и (или) опасными производственными факторами, а также работам, при выполнении которых проводятся обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры».

Разрешение торговой службы

Разрешение на открытие точки выдает торговый отдел местной администрации. Если «осторовок» находится в ТЦ, данный вопрос решается через арендодателя.

Разрешение на наружную рекламу

Получение разрешения необходимо только в случае, если на вывеске будет контактная информация. Оформление вывески и входной группы должно быть в соответствии с Дизайн-регламентом, утвержденным администрацией города Воронежа http://uga.voronezh-city.ru/design/design/.

Для размещения рекламных материалов необходимо получить разрешение. Структурное подразделение администрации городского округа город Воронеж, ответственное за предоставление муниципальной услуги – отдел рекламы департамента муниципальной собственности. Место нахождения отдела рекламы в г. Воронеж: ул. Кольцовская, д. 45 (каб. №№ 104-107), адреса в других городах можно узнать на сайте администрации муниципального округа.

«Режимник» к рекламе не относится. Информационные вывески для выполнения требований закона «О защите прав потребителей» согласовывать не нужно. Это относится к прямоугольным табличкам при входе в помещения, на которых указаны название, адрес и график работы компании или ИП. Боле того по закону у магазина обязательно должна быть такая информационная текстовая вывеска у входа или внутри. На такой табличке нельзя размещать лозунги призывы, описание товара или услуги – иначе ее признают рекламой.

Если информационная вывеска установлена с нарушениями, помимо демонтажа, можно получить штраф в соответствии с региональным законодательством.

Нарушения требований к установке и (или) эксплуатации рекламной конструкции — ст. 14.37 КоАП РФ

- ИП или руководителю ООО — от 3000 до 5000 р.;
- компании — от 500 000 до 1 000 000 р.

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.рф/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.рф/services/constructor/bukhgalteriya/

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

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

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

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

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

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

Страховые взносы https://мсп.рф/services/constructor/strakhovye_vznosy/ (заявления, отчеты)

Трудовые отношения https://мсп.рф/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	842 424
Месяц, в котором появляется положительная величина чистой прибыли	12
Срок окупаемости (мес)	33
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.)	53,2

Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	8
Количество потребителей (кондитерская) в мес.	700
Средний чек (кондитерская)	550
Количество потребителей (кофейня) в мес.	1400
Средний чек (кофейня)	160
Площадь помещения, м2	20
Средняя стоимость одного квадратного метра в аренду	3000

5.2 ОБОРУДОВАНИЕ

Наименование	Цена за 1 шт.	Количество	Общая сумма
Весы	2300	1	2300
Кассовый аппарат	20120	1	20120
Холодильный шкаф вертикальный	27037	1	27037
Кондитерская витрина	55500	1	55500
Барная стойка	300000	1	300000
Кофейный аппарат	162117	1	162117
Декоративные ящики для витрины	170	10	1700
Спецодежда	1400	4	5600
Крафт пакеты	12	1000	12000
Коробки для пирожных	30	500	15000
Стаканчики для кофе	5,25	1000	5250
Итого			**606624**

5.3 ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация ИП	800

Дизайн-проект	30000
Сборка мебели	30000
Вывеска	20000
Аренда на время ремонта	60000
Закупка оборудования	606624
Система безопасности (охранная система, сейф)	10000
Реклама	85000
Итого	**842 424**

5.3 ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	107601
Аренда островка	60000
Упаковка	32000
Закупка товара	296154
Кофе 35 кг	35000
Реклама	25000
Налоги	0
Итого	**555 755**

5.4 НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
ПСН	0

5.5 ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА (ФОТ)

Постоянные расходы		**Оклад**	**Количество сотрудников**	**Сумма**
Штатные сотрудники	Продавец	25000	2	50000
	Водитель	30000	1	30000
Страховые взносы				27601
Итого ФОТ				**107601**

6. ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ РАСЧЕТА ОКУПАЕМОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

6.1 ПЛАН ПРОДАЖ

Показатели	**Продажи, руб.**											
Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Кондитерская												
Количество потребителей	588	840	840	672	756	588	588	588	756	672	672	840
Выручка, тыс. р.	323	462	462	370	416	323	323	323	416	370	370	462
Кофейня												
Количество потребителей	1176	1680	1680	1344	1512	1176	1176	1176	1512	1344	1344	1680
Выручка, тыс. р.	188	269	269	215	242	188	188	188	242	215	215	269

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

6.2 ЗАТРАТЫ

Затраты	**Затраты, руб.**					
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц и далее
Регистрация ИП	800					
Арендная плата 20 кв. м, в мес.			60000	60000	60000	60000
Разработка фирменного стиля и дизайн-проекта	30000					
Ремонт и брендирование			60000			
Оборудование/инвентарь		606624				
Товар				331154	331154	331154
Упаковка				32000	32000	32000
Реклама		40000	45000	25000	25000	25000
ФОТ (включая страховые взносы)				**107601**	**107601**	**107601**
Итого	**30800**	**646624**	**165000**	**555755**	**555755**	**555755**

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	0,0	0,0	0,0	0,0	-40,0	-105,0	-151,3	-86,4	-51,0	-3,8	102,4
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-40,0	-105,0	-151,3	-86,4	-51,0	-3,8	102,4
Операционные расходы (-)						40,0	105,0	253,6	349,5	401,8	471,5	628,4
Доход (выручка от реализации) (+)								102,3	263,1	350,8	467,7	730,8
Уплаченные % по кредитам и займам (+)												
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	-30,8	-606,6	-60,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вложения в капитальные затраты (-)					30,0	606,6	60,0					
Прочие предварительные затраты (-)					0,8							
Свободный денежный поток, FCFF (операционный + инвестиционный)	0,0	0,0	0,0	0,0	-30,8	-646,6	-165,0	-151,3	-86,4	-51,0	-3,8	102,4
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	0,0	0,0	0,0	0,0	-30,8	-677,4	-842,4	-993,7	-1080,1	-1131,1	-1134,9	-1032,5

6.4 ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (2 ГОД)

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Денежный поток от операционной деятельности	13,9	102,4	102,4	43,4	72,9	13,9	13,9	13,9	72,9	43,4	43,4	102,4
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	13,9	102,4	102,4	43,4	72,9	13,9	13,9	13,9	72,9	43,4	43,4	102,4
Операционные расходы (-)	497,7	628,4	628,4	541,2	584,8	497,7	497,7	497,7	584,8	541,2	541,2	628,4
Доход (выручка от реализации) (+)	511,6	730,8	730,8	584,6	657,7	511,6	511,6	511,6	657,7	584,6	584,6	730,8
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, FCFF (операционный+инвестиционный)	13,9	102,4	102,4	43,4	72,9	13,9	13,9	13,9	72,9	43,4	43,4	102,4
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-1018,6	-916,2	-813,8	-770,3	-697,4	-683,5	-669,6	-655,7	-582,8	-539,4	-496,0	-393,5

6.5 ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (3 ГОД)

	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Денежный поток от операционной деятельности	13,9	102,4	102,4	43,4	72,9	13,9	13,9	13,9	72,9	43,4	43,4	102,4
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	13,9	102,4	102,4	43,4	72,9	13,9	13,9	13,9	72,9	43,4	43,4	102,4
Операционные расходы (-)	497,7	628,4	628,4	541,2	584,8	497,7	497,7	497,7	584,8	541,2	541,2	628,4
Доход (выручка от реализации) (+)	511,6	730,8	730,8	584,6	657,7	511,6	511,6	511,6	657,7	584,6	584,6	730,8
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, FCFF (операционный+инвестиционный)	13,9	102,4	102,4	43,4	72,9	13,9	13,9	13,9	72,9	43,4	43,4	102,4
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-379,6	-277,2	-174,8	-131,4	-58,5	-44,6	-30,7	-16,8	56,2	99,6	143,0	245,4

6.6 РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	609,0
Ежемесячные затраты	555,8
Налоги	0
Чистая прибыль	53,2
Инвестзатраты	842,4
Срок окупаемости, мес.	33

6.7 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Внутренняя норма рентабельности – IRR,%	3,41
Рентабельность продаж, %	7,13