

Воронежская область 2022

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

НАЦИОНАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ
РОССИИ



МОЙ
БИЗНЕС

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Оказание клининговых услуг



Разработано бренд-студией BIZ-B

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «КЛИНИНГОВЫЕ УСЛУГИ»

ОГЛАВЛЕНИЕ

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

1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

1.1. СУТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ (БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ)

Клининг представляет собой комплекс профессиональных услуг по уборке разнообразных помещений: как жилых, так и коммерческих. В Европе бизнес по уборке квартир и коммерческих помещений существует давно и считается высокодоходным, а ниша практически переполнена. На отечественном рынке первые клининговые компании появились около 30 лет назад, благодаря приходу крупных зарубежных компаний. Внедрение клининговых услуг началось с Москвы и Санкт-Петербурга – эти локальные территории до сих пор остаются лидерами отечественного рынка клининговых услуг и занимают почти 60% всего объема. На сегодняшний день в регионах России функционирует около 1500 компаний, в Москве и Санкт-Петербурге - около 700 компаний.

Согласно статистическим исследованиям, в 2016 году клининговые услуги вошли в топ-5 наиболее востребованных услуг на отечественном рынке. После 2020 года, в связи с пандемией коронавируса, почти в 2 раза вырос спрос на дезинфекцию в офисах и квартирах. После снятия режима самоизоляции у общественных заведений остается высокой потребность в клининге и дезинфекции, в связи с требованиями Роспотребнадзора. Образ клинера в защитном костюме теперь прочно ассоциируется с безопасностью. В ближайшие несколько лет стоит ожидать стабильность повышенного спроса на качественный клининг. Предполагается, что ключевую роль в продвижении клининговой компании будет играть образ профессионального, экипированного клинера.

В России на сегодняшний день лишь пятая часть коммерческой недвижимости обслуживается профессиональными компаниями по уборке. Как правило, заказчики отдают предпочтение крупным игрокам рынка.

Это правило не распространяется на собственников жилой недвижимости: данный сегмент рынка не консолидирован. Обычные владельцы квартир обращают внимание не на престижность компании, не на величину масштабов ее работы, а на доступность цен, оперативность, качество сервиса и прочие факторы. Они могут выбрать небольшую местную компанию с хорошей репутацией и хорошими отзывами. Это делает порог вхождения в бизнес довольно низким.

Таким образом, благодаря широкому кругу потенциальных потребителей этот бизнес является перспективным и при должной организации может приносить достойную прибыль.

Выбор данной сферы деятельности обусловлен следующими преимуществами:

- Невысокие стартовые капиталовложения, основные затраты уходят на необходимый инвентарь и продвижение.
- Хороший уровень востребованности услуг. В любом населенном пункте есть платежеспособные потребители, которые не хотят или не имеют возможности самостоятельно проводить уборку. Даже те граждане, которые убирают жилища сами, часто заказывают дополнительные услуги. Это может быть уборка дома после мероприятия, химчистка ковров и матрасов, мытье окон.
- Регулярность использования обслуживания клиентами. Клининг – это тот тип услуги, который требуется человеку постоянно. Если обслуживание будет качественным, потребитель будет обращаться в компанию снова и снова. Это основной фактор стабильного ежемесячного дохода, а также набора постоянной клиентской базы.

Для новичка в сфере бизнеса идея открыть клининговую компанию – это идеальное решение, для начала достаточно иметь комплект инвентаря и желание. Функции уборщика

может исполнять даже сам предприниматель, а в будущем компания всегда сможет расширяться и развиваться.

Цели проекта:

- Получение прибыли от клининговой компании.
- Оказание населению услуг по уборке помещений на высоком уровне с использованием специального оборудования и качественных химических средств по доступным ценам.

Месяц запуска продаж - 2

Сумма первоначальных инвестиций – 96 368 р.

Источники финансирования:

Финансовая помощь из областного бюджета - 96 368 руб. (соцконтракт)

Средняя ежемесячная прибыль – 44 500 руб.

Срок полной окупаемости проекта – 6 месяцев

Продолжительность реализации проекта - без ограничения срока.

1.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Открытие бизнеса по оказанию услуг клининга включает в себя ряд производственных процессов. Чтобы запустить данный бизнес, потребуется:

- Определить свою целевую аудиторию
- Утвердить ассортимент услуг и их стоимости.
- Зарегистрировать деятельность в государственных органах.
- Приобрести необходимое оборудование, химические средства, расходные материалы.
- Составить маркетинговый план компании, начать продвижение.

Существуют следующие **направления клининговых услуг**:

- Клининг жилых помещений. Это услуга по уборке жилых домов и квартир.
- Клининг нежилых помещений. Здесь предоставляются услуги по уборке офисов, баров, кафе, ресторанов, досуговых центров.
- Клининг помещений промышленного типа. Это услуги по уборке мастерских, цехов, помещений производственного типа.
- Клининг, связанный с промышленным альпинизмом. Это мытье фасадов, внешних стеклянных поверхностей торговых и деловых центров, жилых домов.
- Клининг после проведения строительных и ремонтных работ. Специалисты этого направления знают и умеют грамотно очистить поверхности от строительного мусора и специфических загрязнений. Умеют пользоваться специальной техникой.
- Клининг придомовой и приусадебной территории. Это не только уборка газонов от опавшей листвы, это приведение в порядок тротуарной плитки, расчистка и обрезка деревьев, чистка бассейнов, стрижка кустарника и многое другое.
- Комплексный клининг. Это оказание различных услуг в зависимости от пожелания клиента. Как видите, даже в простом деле уборки можно выделить свою спецификацию и специализацию.

Не все виды работ можно выполнять новичкам. Например, промышленный альпинизм требует специальной подготовки, наличие соответствующих разрешающих сертификатов и сотрудников и специальную лицензию на осуществление деятельности методом промышленного альпинизма.

Основная задача, которая стоит перед сервисом – это поддержание чистоты в помещении заказчика на должном уровне.

Распространенная классификация видов уборки жилых помещений складывается всего из трех основных пунктов:

- ежедневная (регулярная, поддерживающая)
- генеральная (сезонная)
- послестроительная (послеремонтная)

Комплекс услуг клининговой службы следует формировать, исходя из целевой аудитории и спроса на определенные виды услуг. Оптимальный вариант для начала - искать объект для ежедневной уборки. Согласно статистическим данным, наибольшую долю по видам услуг занимает комплексная ежедневная уборка, на втором месте – уборка прилегающей территории, вывоз мусора, уборка после ремонта.

Уборка может включать несколько производственных процессов. В зависимости от потребностей заказчика можно совмещать или остановиться на каком-то одном виде услуг.

Текущая уборка направлена на постоянное поддержание чистоты в помещении. Она актуальна для любых объектов, начиная от обычной квартиры и заканчивая медицинским учреждением. Текущую уборку также называют ежедневной. Она включает в себя следующие процедуры:

- удаление пыли со всех поверхностей;
- мытье зеркал, стеклянных перегородок;
- очистка от пыли труб и подоконников;
- поддержание чистоты пола и напольного покрытия;
- дезинфекция сантехники и санитарных узлов.

Перечень процедур неполный. Он будет отличаться, в зависимости от объекта, на котором проводится повседневная уборка.

Основная цель **поддерживающей уборки** – удаление локальных загрязнений. Она направлена на поддержание чистоты в помещении, на создание культуры гигиены. Ее проводят несколько раз в месяц, в зависимости от особенностей объекта. Перечень работ:

- Мытье напольного покрытия. Прохождение пылесосом ковров и паласов.
- Устранение загрязнений с поверхностей, которые находятся на уровне до 1,8 м.
- Мытье зеркал и стекол на всю высоту.
- Влажная уборка пола, плинтусов, подоконников, радиаторов отопления.
- Уход за бытовой техникой внутри и снаружи.
- Удаление грязи с кафеля.
- Обработка сантехники, в том числе, антибактериальная.
- Дезинфекция санузла и ванной.
- Чистка мягкой мебели.
- Использование специальных средств для удаления сложных загрязнений.

При необходимости, этот список может быть дополнен такими видами работ, как: мытье посуды, стирка и замена постельного белья и одежды. Время проведения поддерживающей уборки зависит от площади объекта. Средняя продолжительность составляет 3-4 часа.

Генеральная уборка направлена на наведение не только внешней, но и фактической чистоты. С ее помощью добиваются идеального порядка на объекте. Обработка осуществляется даже в труднодоступных местах. Сроки ее проведения варьируются, рекомендуется выполнять ее не реже 1 раза в квартал. Чем выше проходимость и уровень бактериального загрязнения, тем чаще реализуют этот вид работ. Генеральная обработка помещений включает следующие мероприятия:

- удаление пыли с твердых поверхностей и мягкой мебели;
- мытье техники, электроники и других предметов интерьера;

- обработка люстр и зеркал, стеклянных поверхностей;
- выведение сложных загрязнений;
- мытье дверей и ручек;
- мытье подоконников и окон;
- обработка труб, вентиляционных решеток, радиаторов;
- мытье кафельной плитки;
- обеззараживание санитарных узлов, сантехники, чистка поверхностей от водного камня, удаление ржавчины;
- отодвигание мебели;
- мытье пола, стен и потолка.

В зависимости от особенностей объекта, на котором проводится уборка, перечень работ будет различаться.

Уборочный инвентарь разделяется на:

- Инвентарь для ручной уборки, который включает в себя швабры (МОП), ведра, щетки, тазы, склизы (стеклоочистители), сгоны, веники, метла и совки
- Инвентарь для машинной уборки, который включает в себя поломоечные машины, машины для подметания
- Роботы автоматические для сухой и влажной уборки
- Расходный и протирочный материал, который включает в себя ветошь, тряпки, салфетки, губки, моющие средства

1.3. ОПИСАНИЕ КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ, УНИКАЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ ПРОДУКТА

Клининг представляет собой комплекс профессиональных услуг по уборке разнообразных помещений: как жилых, так и коммерческих. Такой сегмент рынка как сфера услуг не требует значительных вложений, серьезной организационной работы, не нужны и специальные навыки – все так или иначе умеют убирать.

Актуальность и востребованность услуг по уборке дома обусловлены следующими **причинами**:

- ускорение темпов жизни и загруженности людей, стараются успеть во всех сферах жизни: на работе, провести время с ребенком, заняться самообразованием, встретиться с друзьями и прочее;
- на повседневные дела у современного человека не остается времени;
- час работы высокооплачиваемого специалиста (офисного работника) стоит как минимум в 3-4 раза выше стоимости часа работы уборщицы, то есть в найме клининга есть экономическая выгода.

Многие ищут именно одиночного специалиста по уборке по рекомендации, а не компанию, так как услуги частника дешевле, а доверие вызывает именно личность проверенного человека. Здесь важно качество уборки и честность, исключая возможное воровство. Начинать следует с уборки жилых помещений. Коммерческие заказы на первоначальном этапе работы будут минимальны.

Варианты услуг

В данном коробочном решении рассмотрен следующий спектр предоставляемых услуг клининга:

- проведение регулярного клининга – это сухая и влажная уборка всех комнат. Она выполняется каждую неделю. Заключается в уборке пыли и влажной очистке поверхностей;

- проведение генеральной уборки – это комплексный клининг помещений, который включает в себя уборку балконов, мытье окон, техники и мебели. Осуществляется раз в месяц, или после переезда в новую квартиру;
- очистка помещений после проведения строительных работ. Необходимость в данном виде обслуживания возникает единожды – после ремонта или перепланировки. Это сложный тип клининга, который направлен на избавление от следов строительных работ, может потребоваться ликвидация строительных смесей;
- услуга мойки окон.

Факторы успешности бизнеса:

- Невысокий уровень конкуренции: даже в крупных мегаполисах нет игроков, которые охватывают весь рынок. В небольших городках этот сегмент вообще свободен.
- Востребованность услуг: в любом населенном пункте есть платежеспособные потребители, не желающие тратить время на уборку.
- Сезонные и специальные работы: потребители среднего уровня платежеспособности заказывают разовые нерегулярные услуги: уборка дома после ремонта, уборка до или после мероприятия, мытье окон и пр.
- Регулярность обслуживания: уборка нужна постоянно. Если человек останется доволен качеством сервиса, он станет постоянным клиентом, следовательно, в дальнейшем вложений на продвижение услуг и поиск новых потребителей не понадобятся. То есть при снижении расходов, гарантированно будет стабильный ежемесячный доход.

Преимущества для клиентов при выборе услуг клининга будут:

- высокое качество сервиса;
- широта ассортимента услуг;
- вежливый и обходительный персонал;
- использование современного оборудования, безопасных средств уборки;
- оказание услуг в отдаленных районах города, пригороде;
- система скидок для постоянных клиентов, проведение акций;
- предоставление услуги срочной уборки.

Данные факторы или их совокупность станут причиной, по которой клиенты отдадут свое предпочтение компании. Эти преимущества необходимо использовать в продвижении и позиционировании. Позиционирование - это разработка стратегии, которая позволит преподнести потенциальным потребителям конкурентные преимущества. По сути это то, что о вас думают люди; чем вы отличаетесь от конкурентов. Хорошим можно назвать позиционирование, когда предприниматель намеренно отказывается от части аудитории, выбирая узкую нишу. Когда бизнес направлен на узкую аудиторию, это работает лучше, ценнее для клиентов, и они будут готовы переплатить за продукт.

1.4. МЕСТО РАСПОЛОЖЕНИЯ, ЛОГИСТИКА, ДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Поскольку услуга оказывается на дому заказчика, бизнес не предусматривает наличие стационарной точки. Для организации выездных услуг офис не нужен. Достаточно выделить место в доме или квартире, где будет находиться все необходимое оборудование и чистящие средства. Все услуги оказываются в помещении клиента. Продвижение услуг и контакты с клиентами будут вестись он-лайн. На начальных этапах услугу оказывает один работник –самозанятый.

Основное требование при выборе места для организации по оказанию услуг клининга – это численность населения города. Зная ее и учитывая тот факт, что около 8%

домохозяйств пользуются клининговыми услугами, можно оценить перспективы работы с частными клиентами.

Лучше всего выбирать районы и города, где уровень конкуренции не слишком высокий, а количество и платежеспособность клиентов позволят набрать необходимую клиентскую базу для окупаемости и прибыльности. Для одного специалиста по уборке достаточно 3-10 постоянных клиентов, чтобы полностью закрыть базу данных.

В данном коробочном решении рассматривается оказание клининговых услуг в г. Воронеж. Отдельно стоит выделить пригородные районы с коттеджами состоятельных жителей: Репное, Отрадное, Новая Усмань, Рамонь, Семилуки и т.п. Также можно рассматривать крупные районные центры: Россошь (61 849), Лиски (52 040), Острогожск (30 974), Бобров (19 592), Нововоронеж, Павловск, Борисоглебск, Острогожск и другие.

1.5. ГРАФИК РАБОТЫ

В зависимости от поступающих заказов, предприниматель может самостоятельно устанавливать график и время работы. Предпочтительный график работы — с 7:00 до 22:00, с одним плавающим выходным.

1.6. ШТАТНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ / ПОТРЕБНОСТЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА

На начальных этапах стоит рассмотреть самостоятельную работу предпринимателя (самозанятого) по продвижению, приему заявок и выполнению работ.

С ростом заказов и объемов обязательно понадобится расширение, как минимум, для создания одной команды. В ее составе может быть до 3-х человек. Это нужно для реализации уборки в больших помещениях в кратчайшие сроки.

Для бухгалтерской отчетности можно воспользоваться услугами аутсорсинга.

1.7. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

Определение целевой аудитории (ЦА) – важнейший этап разработки концепции бизнеса, вызывающий сложности у начинающего предпринимателя. Понимание потребностей клиентов и сегментирование аудитории позволяют сделать более ценное предложение.

Увеличение количества клининговых компаний привело к снижению цен на услуги. Разные виды услуг стали более доступными населению, а значит клиентская аудитория сервиса стала шире. Услугами пользуются в одинаковом пропорциональном соотношении как женщины, так и мужчины. Сегмент – чаще выше среднего, средний доход. Возрастной диапазон широкий от 25 до 75 лет.

1. Частные клиенты

Целевая аудитория 1

Обеспеченные люди, проживающие в новых жилых комплексах и коттеджных поселках. Предпочитают не тратить время на уборку, нанимают помощника на постоянной основе, иногда с проживанием. Заказывают еженедельную, либо ежедневную уборку.

Целевая аудитория 2

Занятые люди, на ответственных должностях и с загруженным ненормированным графиком работ, семьи, где много детей. Заказывают уборку 1-2 раза в месяц.

Целевая аудитория 3

Люди, заказывающие уборку для престарелых родственников или инвалидов. Регулярность, как правило, 1 раз в месяц.

Целевая аудитория 4

Одиноким обеспеченным мужчинам, заказывают не только уборку, но и стирку, глаженье, приготовление еды. 1-2 раза в неделю.

Целевая аудитория 5

Люди, заказывающие генеральную уборку. 1-2 раза в год. Это может быть мытье окон или полноценная уборка с тщательным отмытием сантехники и бытовой техники, антресолей, разбор вещей и обуви и пр.

Целевая аудитория 6

Непостоянные клиенты. Люди, заказывающие уборку после ремонта, после квартирантов или предпродажную. Особый вид генеральной уборки. Заказывается единожды.

2. Корпоративные клиенты

Среди потенциальных клиентов из коммерческих заведений можно назвать:

- спортивные заведения, заведения в индустрии красоты;
- аптеки, небольшие продуктовые магазины;
- офисы;
- заведения общественного питания.

Основываясь на данном сегментировании, необходимо формировать ценностные предложения для каждой аудитории и освещать в публикациях, отвечая на запросы и потребности. Необходимо одновременно работать с несколькими сегментами потенциальных клиентов, отвечать на их ключевые вопросы.

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

Прежде чем, открыть свой бизнес, предприниматель должен провести собственное исследование рынка и конкурентов. Предлагая на рынок свои услуги необходимо посмотреть на уже предлагаемые услуги, их качество и цены. Это помогает оценить спрос и понять, какие именно услуги пользуются особым спросом в городе. Аналитика конкурентов также помогает установить подходящую цену на услуги.

На основе анализа рынка составлена таблица с описанием деятельности, для примера, нескольких клининговых компаний.

Название	Клининг «Чистая жизнь»	Клининговая компания «Mr.Clean»	Клининговая компания «Берегиня»
Услуги	Уборка после ремонта или строительства; Мойка окон, витражей, балконов; Уборка генеральная; Уборка после квартирантов; Уборка после праздников и т.д.	Уборка квартир и коттеджей генеральная/регулярная/после ремонта Химчистка ковров и мебели Уборка офисов и торговых помещений Мытье витрин	Поддерживающая уборка Комплексная уборка Мытье окон Генеральная уборка Уборка после ремонта Химчистка мебели Домашний мастер Уборка коттеджа Озонирование Энергетическая уборка
Дополнительно	Удаление копоти Уборка после пожара Уборка после прорыва канализации Мойка фасада Удаление граффити Уборка подъезда	Мытье холодильника, микроволновки, духового шкафа, вытяжки, душевой кабины Работа с юр.лицами	Удобные способы оплаты (наличными, картой, депозит, пост оплата) Выполнение заказа день в день Срочная уборка Работа с юр.лицами
Время работы	с 8 до 23 часов	С 9 до 20 часов	С 9 до 20
Спецпредложение	Выезд во все районы Воронежа и пригороды Возможен срочный выезд в день обращения.	Бесплатный выезд менеджера для расчета	Скидка при первом заказе, для постоянных клиентов, за рекомендации Скидка до 25% Устранение любых запахов, Удаление грибка и плесени
Наличие страницы ВК	https://vk.com/lifeclean 5147 подписчиков	https://vk.com/mrclean_vrn 56	-
Опыт работы	с 2014 года.	-	-

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. 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:

- небольшие стартовые вложения
- на первых этапах работы не требуется наем дополнительных сотрудников
- быстрая окупаемость
- постоянный спрос
- растущий рынок

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

- отсутствие наработанной базы данных клиентов
- из-за невысокого входа в нишу растет количество конкурентов
- требуется поиск клиентов, что предполагает расходы на рекламу

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

- растущий спрос на клининговые услуги
- перспектива расширения бизнеса и оказание комплексных клининговых услуг
- возможности в разных отраслях и направлениях услуг
- диверсификация

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

- наличие конкурентов с полным комплексом услуг
- неграмотное распределение рекламного бюджета
- технический риск (поломка и ремонт оборудования)
- материальная ответственность, в случае порчи имущества
- экономический кризис
- форс-мажорные обстоятельства

2.2. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

На основе анализа представленных клининговых компаний в регионе, сформирован приблизительный прайс на услуги. Правильно сделать акцент на том, что компания стремимся обеспечивать качество, а для этого мастер проходит обучение по работе, закупаются эффективные чистящие средства и инвентарь, привлекательное соотношение цены и качества.

Примерные цены на услуги клининга в г. Воронеж:

Оказание услуги	Стоимость
поддерживающая уборка помещений	от 40 руб. за кв.м
генеральная уборка	от 70 руб. за кв.м
уборка после ремонта	от 100 руб. за кв.м

мытьё окон	от 200 руб. за створку.
уборка кухни с поверхностями	от 3000 р.
мытьё санузла	от 500 р.
мытьё плиты	от 500 р.
мытьё холодильника	от 500 р.
уборка офиса	от 100 р. за кв.м

Минимальна сумма заказа – 1500 р. Средний чек – 3 000 р. за поддерживающую уборку, 5 000 за генеральную.

2.3. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

На запуск организации клининговых услуг много времени не надо, максимум понадобится один месяц. Необходимо изучить рынок, оценить затраты, оформить необходимую документацию, приобрести оборудование, пройти отработку рабочего процесса, запустить рекламное продвижение. В случае возникновения вопросов можно получить бесплатную консультацию в Центре «Мой бизнес».

Пошаговый план запуска клининговых услуг

Этапы	1 мес.
Изучение рынка	+
Проведение финансовых расчетов	+
Регистрация в качестве самозанятого	+
Выбор и покупка оборудования	+
Отработка рабочего процесса	+
Продвижение услуг	+
Начало работы	+

Для начала можно договориться со знакомыми на проведение у них уборки для портфолия бесплатно ли за минимальную цену.

2.4. РЫНКИ СБЫТА

Услуги клининга будут актуальны как в сфере B2C, так и B2B, и у сервиса открыты возможности для масштабирования бизнеса. Для него характерны онлайн продажи на всей территории города и пригорода. Важно правильно сформулировать свое рекламное предложение для каждого сегмента целевой аудитории и запустить рекламу.

Емкость рынка конкретной территории будет зависеть от количества проживающих в городе, их платежеспособности и представленности конкурентов. На портале «Бизнес-навигатор МСП» можно воспользоваться сервисами: провести анализ рынка и оценку конкурентов на интересующей территории.

Необходимо найти хотя бы один объект для постоянной уборки. Это обеспечит стабильный уровень прибыли с первых дней функционирования сервиса.

Для начала можно договориться со знакомыми на проведение у них уборки для портфолио бесплатно ли за минимальную цену. Попросить знакомых опубликовать на своих страничках объявления. Как правило, это находит массовый отклик, так как многие хотят заказать клининг, но опасаются незнакомых людей из объявлений или стесняются, поэтому откладывают на неопределенный срок. Так, в Воронеже после публикации предложения в соцсети, Екатерина К. получила более 200 комментариев, около 40 запросов на номер телефона и порядка 10-15 заказов. Кроме того, помня эту публикацию, люди

возвращались к ней потом еще спустя несколько месяцев при возникновении потребности в уборке.

Для этого можно провести мониторинг коммерческих объектов и предложить им услуги. Несмотря на то, что рынок коммерческого клининга загружен, при старании можно найти несколько свободных объектов: офисов, местных продовольственных и хозяйственных магазинов, аптек, салонов красоты.

2.5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ НАЗВАНИЯ

Учитывая специфику сервиса, разработка нейминга нецелесообразна. Услуги по уборке помещений частных заказчиков, как правило, продвигаются посредством досок объявления, соцсетей и «сарафанного радио». Более того, наличие названия у компании сигнализирует потребителю не только о надежности бизнеса, но и о дороговизне услуг. Если есть «фирма с именем», логотипом, значит цена услуг будет выше. Лучшим неймингом будут имя-фамилия, зарекомендовавшие себя.

В случае дальнейшего расширения и открытия фирмы по уборке помещений. В условиях конкуренции выбор интересного формата и названия помогут выделиться, запомнится начинающему бизнесу. Названия подбираются в соответствии с главной идеей, концепцией, стилистикой проекта.

Для клининговых услуг в данном коробочном решении предлагаются следующие варианты наименований:

- Марафет
- Филиал чистоты
- Чистый дом
- Капля чистоты
- Бюро чистых дел
- Не веник
- ✓Done. Чистота наш пунктик.
- Eco.clean
- Эксперт чистоты
- Тетя Ася (из рекламы)
- ИО. Клининг (имя отчество предпринимателя).
- Леди Чистота Агентство домашней уборки
- ГенУборка КлинСервис
- Агентство «Антипыль»
- Шик-Блеск
- Чисто Алина Сергеевна

2.6. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОЗДАНИЮ ЛОГОТИПА И ФИРМЕННОГО СТИЛЯ

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

Для продвижения в соцсетях и на интернет-досках объявлений используются реальные фотографии специалиста, люди хотят видеть лицо, решить, могут ли они доверять этому человеку. Однако конкуренты также публикуют подобные фото. Для отстройки от конкурентов необходимо сделать уникальные изображения. Это может быть одежда: в то время как все мастера фотографируются в синих комбинезонах, нужно использовать, например, оранжевый; или яркую бандану; инструменты яркого цвета; уникальный жест и пр. Во всех соцсетях, на всех ресурсах, на рекламных материалах заглавная фотография должна быть одна и та же, чтобы четко ассоциировалась со специалистом по клинингу.



Пример использования аватара для ведения соцсетей

Для ведения соцсетей можно использовать анимированный аватар человека. Такой легко можно изготовить на бесплатных графических ресурсах выбрав цвет глаз, волос, прическу, одежду. Например, Faceyourmanga, SP-Studio, PickaFace, KusoCartoon, DoppelMe.

Обязательно также использование фотографий «до и после» уборки. Это существенно влияет на решение о покупке.

В дальнейшем при планировании расширения штата сотрудников и увеличения объема оказываемых услуг следует подумать над оформлением фирменного стиля компании.

2.7. НЕОБХОДИМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЕГО ПОСТАВЩИКИ

Для запуска данного коробочного решения по оказанию услуг клининга больших финансовых вложений не требуется, поэтому может быть достаточным использование собственных средств. Важно выбрать качественный инвентарь и профессиональные средства.

Из дорогостоящих агрегатов по уборке будут парогенератор и пылесос. Как правило пылесос есть дома у каждого заказчика, поэтому возить его на уборку нецелесообразно. Однако нужно уточнять: например, если это новая или съемная квартира, то наличие пылесоса под вопросом. Пароочиститель очень экономит время и силы уборщика, поэтому его лучше иметь при себе для генеральной уборки.

Несмотря на то, что швабра точно есть у заказчика, они у всех разные и каждому удобнее работать своей, поэтому точно брать с собой. Если будет договоренность на еженедельные уборки, можно будет предложить заказчику приобрести стационарный комплект удобного инвентаря для его дома.

Также нужны специальные средства, обычно они входят в стоимость уборки. Позднее заказчик их приобретает себе в случае, если есть договоренность на регулярные уборки. Важно рассказать заказчику о преимуществах профессиональных средств: качество, эффективность, безопасность.

Оборудование для оказания клининговых услуг

	Наименование	Варианты	Цена, р.	Поставщики
1	Пылесос	Пылесос сухой уборки KARCHER T 8/1 L 1.527-188	18 120	https://voronezh.vseinstrumenti.ru/uborka/pyлесосы/professionalnye/dlya-suhoj-uborki/

		Пылесос VILAR D15 (пылеводосос)	14 500	https://vilar.pro/catalog/kliningovoe_oborudovanie/pyлесos_vilar_d15_pylevodosos/
		Вертикальный пылесос KOBOLD VK200	86 900	https://wizardcat.ru/item/vertikalnyy-pylesos-kobold-vk200/
2	Парогенератор	HYLA-STEAMER	139 000	https://hyla.ru/hyla-shop/#rec474029669#!/tproduct/472632563-1500461000379
		Парогенератор LAVOR Professional GV Egon VAC 4.1 Plus	85 990	https://www.kiit.ru/product/parogenerator-lavor-egon-vac/
		Пароочиститель KARCHER SC 5 EasyFix	39 990	Яндекс.маркет
3	Комплект для мытья окон	HYLA	10 700	https://hyla.ru/hyla-shop/#!/tproduct/474029669-1502117342481
		Швабра для мытья окон, 45 см	3 550	https://wizardcat.ru/item/shvabra-dlya-mytya-okon-morimon-45/
		Робот-мойщик окон Hobot 388	25 000	https://voronezh.vseinstrumenti.ru/uborka/uborochnyj-inventar/roboty-mojschiki-okon/hobot/388/
4	Швабра	Набор для уборки YORK СПЕШАЛ с вращающимся отжимом 072740	5 050	https://voronezh.vseinstrumenti.ru/uborka/uborochnyj-inventar/nabory/york/speshal-s-vraschayuschimsya-otzhimom-072740/
		Универсальная швабра с двумя насадками AQUAMATIC MOR	4 800	https://greenwaystart.com/products/Aquamatic/02157/
		Швабра "Прима" с 1-й насадкой (влажная)	3 600	https://wizardcat.ru/item/shvabra-primas-1-nasadkoj-vlazhnaya/
5	Расходные материалы	Тряпки, щетки, скребки	6 000	https://voronezh.vseinstrumenti.ru/uborka/obtirochnye-i-protirochnye-materialy/
			6000	https://greenwaystart.com/products/fiber/
			6000	https://wizardcat.ru/catalog/uborka/
6	Проф. чистящие средства	Для мытья пола, для удаления кухни и пр.	15 000	https://voronezh.vseinstrumenti.ru/uborka/moyuschie_chistyashie_sredstva/
			15 000	https://allcleanings.ru/index.php?route=product/category&path=61
			15 000	https://vsedlyauborki.ru/catalog/floor-detergents/

2.8. ВАРИАНТЫ УПАКОВКИ ПРОДУКТА

Для данного вида бизнеса упаковка не требуется.

2.9. ФОРМЕННАЯ ОДЕЖДА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

Специальных требований к одежде сотрудников данного вида бизнеса не предъявляется. Для поддержания фирменного стиля, что придает солидности организации, и в качестве рекламы можно использовать костюм горничной или футболки/свитшоты в фирменных цветах и с логотипом компании.

	Наименование	Варианты	Цена	Поставщики
1	Костюм	Костюм Виктория женский: куртка, брюки темно-синий	1415	«Спецодежда», Воронеж, просп. Труда, 159, (этаж 1), 247-11-11 https://01-36.ru/catalog/kostyumu_dlya_sfery_obslyzhivaniyaA0003640/kostyum_viktoriya_zhenskiy_kurR006585/
		Костюм Ежевика	1721	Восток-Спец-Сервис г. Воронеж, ул. Волгоградская, д. 46а Телефон +74732543377 https://vs36.ru/catalog/kostyumu_dlya_sfery_uslug/kostyum_ezhevika_zhenskiy/
		Женский костюм Факел Вера, темно-синий	1723	ВсеИнструменты.Ру, г. Воронеж, ул. Ворошилова, 16 https://voronezh.vseinstrumenti.ru/spetsodezhda/dlya-sfery-obslyzhivaniya/kostyumu/fakel/87480773-014/
2	Футболка	Рубашка поло женская Virna Lady, голубая	1 037,50 руб.	«Март» г. Воронеж, ул. Средне-Московская, дом 27 +7 473 300-33-42 https://martvrn.ru/
		Футболка женская LADY FIT CREW NECK T 200, артикул 613780	389,00 руб	Рекламно-сувенирная компания «ADD-стиль», +7(473) 206-81-77; +7(473) 206-69-29 https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html
		Футболка ORIGINAL FULL CUT T 145	539,0 руб	г. Воронеж, Ленинский пр-т 156 корпус В, +7 (473) 205-11-46 sp@ravrnmedia.ru бизнес-сувениры-врн.рф

2.10. ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ (МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН)

Для быстрого запуска бизнеса, а также эффективной работы на рынке, потребуется составить маркетинговый план. Продвижение будет включать в себя ряд мероприятий, которые ориентированы на целевую аудиторию компании:

- Создание и продвижение группы во ВКонтакте будет хорошей информационной площадкой. Здесь необходимо разместить перечень услуг, сведения об акциях и прайс. Посты с разъяснением особенностей того или иного вида уборки.
- Инструменты прямого маркетинга наиболее продуктивны для поиска корпоративных клиентов. Для рекламы необходимо подготовить печатную продукцию (визитки, прайс). Хорошим решением будет проведение холодных звонков и рассылки.

· Реклама на столбах, досках объявлений, подъездов направлена на местную аудиторию района.

Составляя маркетинговый план необходимо понимать, какими именно критериями отбора руководствуются потенциальные потребители услуги. Наиболее значимые будут: приятная стоимость услуг, хорошая репутация на рынке, качество сервиса, перечень дополнительного обслуживания, скидки. Именно эти факторы следует выделять в рекламных материалах.

Исходя из целевой аудитории и рекламного бюджета инструменты могут быть самыми разными. Так, одним из самых продуктивных методов продвижения является “сарафанов радио”. Чтобы оно начало работать, необходимо попросить первых клиентов компании дать обратную связь. Отзывы могут быть оставлены на специализированных сайтах, за это можно предложить клиентам какой-то бонус.

	Этап	Сроки	Описание
1	Подготовительный этап	За 1 месяц до открытия	Печать рекламной продукции Создание и продвижение группы во ВКонтакте Размещение на Яндекс.картах, Гугл.картах, 2 Гис, Профи.Ру
2	Основной этап	На постоянной основе в течении работы	Активное ведение соц.сетей Фотоотчеты Акционные и сезонные предложения

3. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

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

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

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

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

- **Помощь в оформлении бизнеса** (сервис «Старт» для начинающих предпринимателей). Специалисты Центра «Мой бизнес» готовы оказать необходимую бесплатную помощь в подборе организационно-правовой формы, вида деятельности по ОКВЭД, выбрать оптимальную систему налогообложения, а также бесплатно помочь с оформлением документов для регистрации ИП и ООО.
- **Консультационная поддержка** бесплатно по вопросам государственной и образовательной поддержки МСП; финансовой помощи, получения грантов, действующих программ субсидирования предпринимателей; по вопросам бухгалтерской и налоговой отчетности, юридического сопровождения деятельности; подбора персонала и применения трудового законодательства РФ и других.
- **Образовательная поддержка:** на базе Центра «Мой бизнес» проходят бесплатные обучающие мероприятия по различным вопросам, связанным с предпринимательской деятельностью: бухгалтерия, налоги, юридические вопросы, маркетинг, государственная поддержка, закупки, тендеры, продвижение и прочие. Ближайшие даты проведения обучающих семинаров можно найти в календаре мероприятий <https://moibiz36.ru/events/> и записаться, используя он-лайн форму.
- **Услуга по бизнес-планированию на условиях софинансирования** в размере 70% — оплачивает Центр «Мой Бизнес», 30% — оплачивает заявитель. За подробной консультацией можно обратиться по телефону 20-70-100 (доб 148).
- **Услуга по информационному продвижению деятельности.** Подробную информацию об услуге можно получить по телефону 20-70-100 (доб.156).

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

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

Для получения поддержки необходимо обратиться:

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

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

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

1. СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ

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

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

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

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

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

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

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

За подробной консультацией по вопросам доступных субсидий можно обратиться в

Центр «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9.
info@moibiz36.ru, 8(473)2070100

3.3. УСЛУГИ ГАРАНТИЙНОГО ФОНДА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ВЫБРАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ

ПОРУЧИТЕЛЬСТВО

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

Условия:

Максимальная сумма поручительства - 25 000 000 Р

Максимальный размер поручительства от суммы кредита - до 70%

Вознаграждение фонда:

- 1% годовых за предоставление поручительства по кредитным договорам и по договорам о предоставлении банковской гарантии (кроме договоров о предоставлении банковской гарантии для целей обеспечения заявки субъекта МСП на участие в конкурсе или закрытом аукционе)

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

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

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

Гарантийный фонд Воронежской области

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

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

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

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

Для кого: для субъектов МСП, которые

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

- располагают обеспечением обязательств по микрозайму (залог движимого имущества, поручительство, солидарное поручительство).

1. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ МИКРОЗАЙМОВ САМОЗАНЯТЫМ ГРАЖДАНАМ

Цель: финансирование самозанятых граждан

Условия:

Годовая ставка всего 4%

Максимальная сумма займа — 500 000 р.

Максимальный срок займа — 2 года

Отсутствуют иные платежи, увеличивающие переплату по займу

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

2. ЗАЙМЫ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

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

Условия:

Срок предоставления займа — до 24 месяцев;

Займ выдается в размере — до 5 000 000 рублей;

Займ перечисляется на расчетный счет заемщика.

Процентная ставка для всех видов деятельности – 9,5 % годовых на уменьшаемый остаток.

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

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО БИЗНЕСА

Цель: предоставление стартового капитала (льготного займа)

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

Условия:

Сумма предоставляемого займа – до 500 000 рублей.

Процентная ставка составляет 11 % годовых

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

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

4. ЗАЙМЫ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «СТАРТ»

Заем предоставляется на старт бизнеса.

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

Условия:

Сумма предоставляемого займа – до 800 000 рублей.

Процентная ставка составляет 11%.

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

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

5. ЗАЙМЫ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Для кого: субъекты МСП, имеющие статус социального предприятия.

Условия:

Максимальная сумма займа - 5 000 000 Р

Годовая процентная ставка - 4,75%

Максимальный срок займа - 3 года

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

Срок до 5 лет.

Под залог недвижимости.

Порядок оказания услуги:

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

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

- Подайте заявку и дождитесь предварительного решения.
- Предварительное одобрение без счета: чтобы узнать предварительное решение, загрузите выписки из вашего банка, сразу открывать счет не нужно.
- Условия получения одинаковы для ООО и ИП.
- Мы подготовим документы и сами подадим их в Росреестр.
- Получите кредитную линию сразу после регистрации залога.
- Нужна только выписка из вашего банка.
- Недвижимость остается у владельца — не надо оформлять на банк и аннулировать регистрацию.
- Мы сами оплачиваем пошлину и регистрируем залог в Росреестре.
- Оплата — один раз в месяц. Сами рассчитываем сумму погашения и списываем ее со счета в нужный день
- Досрочное погашение. Возвращайте деньги в любое время, целиком или частями — без штрафов

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

БАНК «СБЕР».Онлайн-кредит для бизнеса

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

Требования к заёмщикам:

- Срок ведения деятельности — от 6 месяцев
- Выручка не более 400 млн ₽ в год
- Собственники бизнеса должны являться резидентами РФ

Список документов:

- Паспорт руководителя, учредителей,
- Учредительные документы,
- Документы по залогам — для кредитов с залогом,
- Финансовые документы (по запросу),
- Документы для открытия расчётного счёта (если счёт отсутствует в СберБизнесе).

Процентная ставка:

- Целевые кредиты — от 13% годовых. В некоторых случаях требуется залог
- Кредиты без залога на любые цели бизнеса — от 17,5-19,5%
- Овердрафт — от 16%

Порядок оказания услуги:

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

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

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

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

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 Р до 50 млн Р

Ставка от 18%

Срок кредитования

До 10 лет при залоге ликвидной недвижимости

До 5 лет при залоге транспорта или спецтехники

Форма выдачи

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

Как погашается

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

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

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

Поручительство - не обязательно

Залог

Недвижимость:

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

Транспорт:

- Легковой или грузовой автотранспорт
- Автобусы
- Спецтехника

Порядок оказания услуги:

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

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

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

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

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

3.6. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРОЧИХ ИНВЕСТИЦИЙ

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

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

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

4. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1 ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ

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

Сравнительный анализ ОПФ

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

	<ul style="list-style-type: none"> - доставка продуктов для других компаний; - работа по поручениям, на условиях комиссии, в рамках агентских договоров; - добыча или реализация различных полезных ископаемых; - параллельное использование других видов налогового режима. 		
Документооборот	Нет. Только регистрация чеков в системе «Мой налог»	нет	сложный
Необходимость в бухгалтере	нет	нет необходимости вести строгий кассовый учет, небольшой объем отчетности	без бухгалтера не обойтись, объем отчетности достаточно большой
Ответственность	-	в пределах собственного имущества, даже после закрытия ИП	только в пределах уставного капитала
Размер штрафов	Суммы небольшие (на непробитый чек 20% от суммы, но не менее 200р.)	суммы штрафов значительно ниже, чем у ООО (до 50 000 руб.)	высокие суммы штрафов за такие же нарушения, что и у ИП (до 1 000 000 руб.)
Налоги	Только НДС: 4% при работе с физ.лицами, 6% при работе с юридическими лицами (освобождены от НДС и НДФЛ)	просто: ОСНО, или УСН: 6% (доходы), либо 15% (доходы минус расходы), ПСН, НДС плюс страховые взносы в ПФР и ОМС	с налогами сложнее, а также учредители ООО платят 13% с прибыли (с 2015 года)
Применение патентной системы налогообложения	ПСН использовать нельзя	можно использовать, чтобы уменьшить расходы	ПСН использовать нельзя
Вывод денег	простой вывод денег для собственных нужд	простой вывод денег для собственных нужд	сложно вывести деньги, т.к. формально они принадлежат ООО
Продать, купить или	не является фирмой	нет возможности	просто

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

Рекомендация.

Для решения организационной задачи и юридического оформления бизнеса по оказанию услуг клининга оптимально выбрать режим самозанятости как наиболее подходящий для старта.

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

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

4.2. ВЫБОР СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

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

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

Налоговый период календарный месяц.

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

4.3 ДОПУСТИМЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

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

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

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

4.4. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

РЕГИСТРАЦИЯ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

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

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

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

ИНН¹

Стр. 0:0:1

Форма по КНД 1112541

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

Уведомляю ²	<input type="checkbox"/>	1 - об осуществлении деятельности по оказанию услуг физическому лицу. 2 - о прекращении деятельности по оказанию услуг физическому лицу	Код налогового органа	<input type="text"/>
Виды оказываемых услуг ³	<input type="checkbox"/>	по присмотру и уходу за детьми, больными лицами, лицами, достигшими возраста 80 лет, а также иными лицами, нуждающимися в постоянном постороннем уходе по заключению медицинской организации;		
	<input type="checkbox"/>	по репетиторству;		
	<input type="checkbox"/>	по уборке жилых помещений, ведению домашнего хозяйства;		
	<input type="checkbox"/>	иные виды услуг, установленные законом субъекта Российской Федерации ⁴		
Фамилия	<input type="text"/>			
Имя	<input type="text"/>			
Отчество ⁵	<input type="text"/>			
Настоящее уведомление составлено на	<input type="text"/>	страницах		
с приложением копии документа ⁶ на	<input type="text"/>	листах		

Порядок заполнения формы.

Чтобы зарегистрироваться как самозанятый, гражданину необходимо указать в уведомлении:

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

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

1) С помощью приложения «Мой налог»

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

Нужно:

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

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

2) на сайте «Госуслуги»

3) через личный кабинет на сайте ФНС

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

Выбор вида деятельности

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

4.5. ТРЕБОВАНИЯ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ

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

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

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

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПРОВЕРКИ

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

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

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

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

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

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

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

Требования законодательства

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

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

Например, есть самозанятый осуществляет деятельность, связанную с оказанием косметических услуг другим гражданам, то в своей работе должен также руководствоваться и соблюдать требования, установленные нормативными правовыми актами для этой сферы деятельности. Кроме этого, следует иметь в виду, что в силу ст. 8 Федерального закона «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» граждане имеют право на возмещение в полном объеме вреда, причиненного их здоровью или имуществу вследствие нарушения другими гражданами, индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами санитарного законодательства, а также при осуществлении санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий, в порядке, установленном законодательством РФ.

Таким образом, *если в результате несоблюдения требований будет причинен вред жизни/здоровью клиентов, совершена порча имущества клиентов, могут привлечь к ответственности и потребовать возмещения причиненного вреда.*

Проверки контрольно-надзорных органов

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

1. Недовольный клиент

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

2. Контрольная закупка

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

Проверка счетов

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

Ответственность за ведение деятельности без регистрации

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

В этом случае :

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

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

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

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

Подозрение на трудовые отношения

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

ФНС разработала скоринговую систему на основе больших данных, чтобы отлавливать недобросовестных предпринимателей, которые подменяют трудовые отношения договорами с самозанятыми.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- достижение сторонами соглашения о личном выполнении работником определенной трудовой функции в интересах, под контролем и управлением работодателя;
- подчинение правилам трудового распорядка работодателя;
- обеспечение работодателем условий труда;
- подчиненность и зависимость труда;
- выполнение трудовой функции за оговоренную сторонами плату;
- выполнение лицом работы только по определенной специальности, квалификации или должности;
- наличие гарантий, установленных нормативными актами в области трудового права;
- устойчивый и стабильный характер отношений;
- выполнение лицом работы согласно указаниям работодателя;
- осуществление выплат работнику, являющихся для него основным либо единственным и (или) основным источником доходов.

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

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

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

Деятельность по оказанию услуг уборки регулируется следующими законодательными актами:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (далее ГК РФ);
 - Закон РФ от 07.02.1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей» (далее Закон о защите прав потребителей);
 - Федеральный закон от 30.03.1999 N 52-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022),
 - Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 07.10.2022)
- «Правила бытового обслуживания населения» утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 21 сентября 2020 г. N 1514.

Договор об оказании услуги (выполнения работы) оформляется в письменной форме (квитанция, иной документ).

До заключения договора, исполнитель обязан своевременно *предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию об услугах (работах)*, которая в обязательном порядке должна содержать:

- перечень оказываемых услуг (выполняемых работ) и форм их предоставления;
- обозначения стандартов, обязательным требованиям которых должны соответствовать услуги (работы);
- сроки оказания услуг (выполнения работ);
- данные о конкретном лице, которое будет оказывать услугу (выполнять работу), если эти данные имеют значение, исходя из характера услуги (работы);
- гарантийные сроки, если они установлены федеральными законами;
- цены на оказываемые услуги (выполняемые работы), а также на используемые при этом материалы, запасные части и фурнитуру исполнителя (обозначенные на их образцах) и сведения о порядке и форме оплаты;
- сведения о подтверждении соответствия услуг (работ) установленным требованиям.

Наиболее распространенными нарушениями законодательства о защите прав потребителей при осуществлении деятельности в сфере предоставления бытовых услуг являются бездействия исполнителей по обеспечению потребителей полной и достоверной информацией об исполнителе и оказываемых услугах.

После ознакомления с содержанием, стоимостью и порядком оказания услуг, **заключается Договор**. Он должен содержать следующие сведения:

- вид услуги (работы);
- цена услуги (работы);
- точное наименование, описание и цена материалов (вещи), если услуга (работа) выполняется из материалов исполнителя или из материалов (с вещью) потребителя;

- отметка об оплате потребителем полной цены услуги (работы) либо о внесенном авансе при оформлении договора, если такая оплата была произведена;
- даты приема и исполнения заказа;
- гарантийные сроки на результаты работы, если они установлены федеральными законами, иными правовыми актами Российской Федерации или договором либо предусмотрены обычаем делового оборота;
- другие необходимые данные, связанные со спецификой оказываемых услуг (выполняемых работ);
- должность лица, принявшего заказ, и его подпись, а также подпись потребителя, сдавшего заказ.

Обязанностью потребителя, в свою очередь, является оплата оказываемых услуг в сроки и в порядке, которые указаны в договоре. Потребитель обязан оплатить выполненную работу после ее окончательной сдачи исполнителем. С согласия потребителя работа может быть оплачена им при заключении договора полностью или путем выдачи аванса. Потребитель вправе отказаться от исполнения договора об оказании услуги при условии оплаты исполнителю фактически понесенных расходов.

Исполнитель обязан оказать услугу (выполнить работу), качество которой соответствует договору.

В случае обнаружения недостатков оказанной услуги (выполненной работы), потребитель вправе по своему выбору потребовать:

- безвозмездного устранения недостатков оказанной услуги (выполненной работы);
- соответствующего уменьшения цены оказанной услуги (выполненной работы);
- безвозмездного изготовления другой вещи из однородного материала такого же качества или повторного выполнения работы. При этом потребитель обязан возвратить ранее переданную ему исполнителем вещь;
- возмещения понесенных им расходов по устранению недостатков оказанной услуги (выполненной работы) своими силами или третьим лицом.

Потребитель вправе расторгнуть договор об оказании услуги (выполнении работы) и потребовать полного возмещения убытков, если в установленный указанным договором срок недостатки оказанной услуги (выполненной работы) исполнителем не устранены. Потребитель также вправе расторгнуть договор об оказании услуги (выполнении работы), если им обнаружены существенные недостатки оказанной услуги (выполненной работы) или иные существенные отступления от условий договора.

Потребитель вправе потребовать также полного возмещения убытков, причиненных ему в связи с недостатками оказанной услуги (выполненной работы). Убытки возмещаются в сроки, установленные для удовлетворения соответствующих требований потребителя.

Если исполнитель нарушил сроки начала, окончания и промежуточные сроки оказания услуги (выполнения работы) или во время оказания услуги (выполнения работы) стало очевидным, что она не будет оказана (выполнена) в срок, потребитель по своему выбору вправе:

- назначить исполнителю новый срок;
- поручить оказание услуги (выполнение работы) третьим лицам за разумную цену или выполнить ее своими силами и потребовать от исполнителя возмещения понесенных расходов;
- потребовать уменьшения цены за оказание услуги (выполнение работы);
- расторгнуть договор об оказании услуги (выполнении работы).

Урегулирование споров, возникающих между потребителями и исполнителями в сфере оказания бытовых услуг, осуществляется в порядке, предусмотренном Законом РФ «О защите прав потребителей», Правилами бытового обслуживания населения.

Основной формой выражения несогласия с деятельностью исполнителя по поводу выполнения условий заказа, качеством услуги, является **направление претензии в адрес исполнителя**.

Претензия составляется в 2-х экземплярах (один передается исполнителю, другой остается у потребителя), на 1 экземпляре исполнитель должен поставить отметку о получении претензии (начало отсчета срока исполнения требований потребителя). В случае неприятия исполнителем претензии, клиент можете направить ее на адрес исполнителя по почте заказным письмом с уведомлением (дата вручения – начало исчисления срока исполнения ваших требований).

В случае отказа исполнителя добровольно удовлетворить требования, потребитель вправе обратиться в суд за защитой своих прав (ст. 11 ГК РФ, ст. 17 Закона РФ), дополнительно предъявив требование о компенсации морального вреда (ст. 15 Закона РФ).

Исковое заявление подается в суд по месту: нахождения организации; места жительства или пребывания; заключения или исполнения договора (ст. 17 Закона РФ).

Потребители по искам, связанным с нарушением их прав, освобождаются от уплаты государственной пошлины в соответствии с п. 4 ч. 2 ст. 333.36 Налогового кодекса РФ.

4.7. ТРЕБУЕМЫЕ РАЗРЕШЕНИЯ, ЛИЦЕНЗИИ, ДОПУСКИ

Для данного вида деятельности специальные разрешения, лицензии и допуски не требуются.

4.8. БАЗОВЫЕ ФОРМЫ ДОГОВОРОВ И ВНУТРЕННИХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ ДОКУМЕНТОВ

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

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

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

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

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

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

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

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

Обязательные требования (действия при чрезвычайных ситуациях, защита персональных данных, охрана труда, пожарная безопасность, проверки, санитарно-

эпидемиологические требования)

https://мсп.пф/services/constructor/obyazatelnye_trebovaniya/

Регистрация предпринимательской деятельности (заявления, уведомления, учредительные документы)

https://мсп.пф/services/constructor/registratsiya_predprinimatelskoy_deyatelnosti/

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

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

4.9. БЕЗОПАСНОЕ ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА, ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ

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

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

при изучении выписки можно получить информацию:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– бесплатные:

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

– платные:

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

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

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ДЛЯ ЗАПУСКА ПРОЕКТА

5.1 ОБЩЕЕ

Основные показатели:

Сумма первоначальных инвестиций	96368
Месяц, в котором появляется положительная величина чистой прибыли	3
Срок окупаемости (мес)	6
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.)	44,5

Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	2
Среднее количество потребителей в мес.	21
Средний чек	3000

5.2 ОБОРУДОВАНИЕ/ИНВЕНТАРЬ

Наименование	Цена за 1 шт.	Количество	Общая сумма
Пылесос	18120	1	18120
Парогенератор	39990	1	39990
Комплект для мытья окон	3550	1	3550
Швабра	4800	1	4800
Расходные материалы	6000	1	6000
Проф. чистящие средства	15000	1	15000
Костюм	1415	2	2830
Футболка	539	2	1078
Итого:			91368

5.3 ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	0
Печать визиток	5000
Оборудование/инвентарь	91368
Итого	96368

5.3 ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
ФОТ	0
Моющие средства	15000
Налоги	3130
Итого	18130

5.4 НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
НПД	4-6%

5.5 ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА (ФОТ)

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

6. ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ РАСЧЕТА ОКУПАЕМОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

6.1 ПЛАН ПРОДАЖ

Показатели	Продажи, руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Месяц												
Количество потребителей	20	20	20	20	23	20	20	20	23	23	20	23
Выручка, тыс. р.	60	60	60	60	68	60	60	60	68	68	60	68

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

6.2 ЗАТРАТЫ

Затраты	Затраты, руб.						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц и далее
Регистрация	0						
Покупка оборудования	96368						
Моющие средства		15000	15000	15000	15000	15000	15000
Налоги		3130	3130	3130	3130	3130	3130
ФОТ (включая страховые взносы)	0	0	0	0	0	0	0
Итого	96368	18130	18130	18130	18130	18130	18130

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	-3,6	7,8	19,3	36,4	42,1	42,1	42,1	49,2	49,2	42,1	49,2
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	0,0	-3,6	7,8	19,3	36,4	42,1	42,1	42,1	49,2	49,2	42,1	49,2
Операционные расходы (-)		15,6	16,2	16,8	17,7	18,0	18,0	18,0	18,4	18,4	18,0	18,4
Доход (выручка от реализации) (+)		12,0	24,0	36,1	54,1	60,1	60,1	60,1	67,6	67,6	60,1	67,6
Уплаченные % по кредитам и займам (+)												
Денежный поток от	-96,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

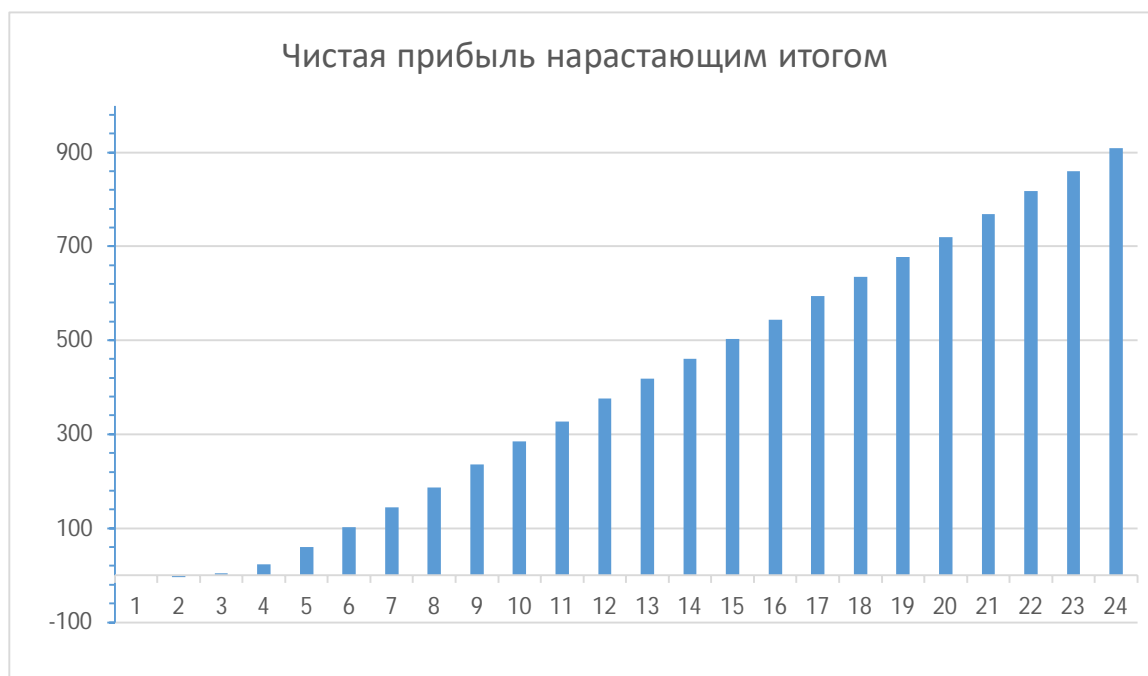
инвестиционной деятельности												
Вложения в капитальные затраты (-)	96,4											
Прочие предварительные затраты (-)												
Свободный денежный поток, FCFE (операционный + инвестиционный)	-96,4	-3,6	7,8	19,3	36,4	42,1	42,1	42,1	49,2	49,2	42,1	49,2
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-96,4	-99,9	-92,1	-72,9	-36,5	5,6	47,7	89,8	139,0	188,3	230,3	279,6

6.4 ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (2 ГОД)

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Денежный поток от операционной деятельности	42,1	42,1	42,1	42,1	49,2	42,1	42,1	42,1	49,2	49,2	42,1	49,2
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	42,1	42,1	42,1	42,1	49,2	42,1	42,1	42,1	49,2	49,2	42,1	49,2
Операционные расходы (-)	18,0	18,0	18,0	18,0	18,4	18,0	18,0	18,0	18,4	18,4	18,0	18,4
Доход (выручка от реализации) (+)	60,1	60,1	60,1	60,1	67,6	60,1	60,1	60,1	67,6	67,6	60,1	67,6
Уплаченные % по кредитам и займам (+)												
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вложения в капитальные затраты (-)												
Прочие предварительные затраты (-)												
Свободный денежный поток, FCFE (операционный+и инвестиционный)	42,1	42,1	42,1	42,1	49,2	42,1	42,1	42,1	49,2	49,2	42,1	49,2
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	321,7	363,8	405,8	447,9	497,2	539,3	581,3	623,4	672,7	721,9	764,0	813,2

6.5 РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	62,6
Ежемесячные затраты	15,0
Налоги НПД	3,1
Чистая прибыль	44,5
Инвестзатраты	96,37
Срок окупаемости, мес.	6



6.6 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Внутренняя норма рентабельности – IRR, %	25,46
Рентабельность продаж, %	70,24