

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

по открытию своего дела "самозанятым"

КОНДИТЕР



Разработано
бренд-студией

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «КОНДИТЕР»

(конкретное предложение для бизнеса)

для физических лиц, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», и индивидуальных предпринимателей, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход»

ОГЛАВЛЕНИЕ

I. ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 1.1 Суть бизнес-идеи.
- 1.2 Характеристика производственного процесса.
- 1.3 Организационный и производственный план.

II. ОПИСАНИЕ РЕЖИМА «САМОЗАНЯТОСТИ»

- 2.1 Специфика режима «самозанятости», преимущества, ограничения.
- 2.2 Порядок регистрации в качестве самозанятого.
- 2.3 Порядок оформления продаж, предоставления чеков, уплаты налога в приложении «Мой налог».
- 2.4 Требования законодательства к самозанятым, возможные проверки и штрафы.

III. МАРКЕТИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 3.1 Описание продукта или услуги (УТП, виды продуктов, ценовая политика).
- 3.2 Целевая аудитория.
- 3.3 Анализ рынка и конкурентов.
- 3.4 SWOT-анализ.
- 3.5 Необходимое помещение, оборудование, упаковка.
- 3.6 Продвижение (личный бренд, фирменный стиль, каналы продаж, рынки сбыта).

IV. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

- 4.1 Услуги Центра «Мой бизнес» для реализации выбранного направления (перечень, порядок оказания услуги, контактная информация)
- 4.2 Меры государственной поддержки для самозанятых.

V. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 5.1 Модель финансового учета.
- 5.2 Финансовый план.

I. ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Данное «коробочное решение» разработано для граждан, начинающих свое дело, желающих стать «самозанятыми», то есть оформить специальный налоговый режим - налог на профессиональный доход (НПД). В данном решении дается инструкция по запуску бизнеса по направлению «кондитер», который относится к актуальному сегодня «сектору креативных индустрий».

1.1 СУТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ.

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

Суть бизнес-идеи «кондитер» заключается в получении прибыли от производства на дому (или в арендованной студии) кондитерских изделий на заказ. Кондитер может работать на себя, создавая авторские рецепты, выбирая удобное место и график работы. Средний доход кондитера на дому в месяц может варьироваться в зависимости от разных факторов, таких как регион проживания, уровень владения профессиональными навыками, рекламная активность и сложность выполняемых изделий. В среднем, кондитеры на дому могут зарабатывать от 30 000 до 100 000 рублей в месяц. Особенно популярен данный вид занятости у женщин в декрете. Домашние кондитеры могут оказывать услуги как в розницу, так и оптовым клиентам, в том числе кафе, ресторанам и магазинам. В этом случае требуется сертификация продукции.

В зависимости от предпочтений и профессиональных навыков кондитер выбирает интересное ему направление: торты (бисквитные, классические, муссовые, бенто-торты, сырные, детские, фруктовые и пр.), капкейки и кейк-попсы, конфеты ручной работы, веган-десерты, десерты без муки и сахара, пироги, печенье, круассаны, зефир ручной работы и другие сладости.

Кондитерские изделия на заказ приобретаются клиентами по какому-либо поводу с интересным сложным декором (день рождения, свадьба, корпоратив), для домашнего чаепития или на витрину кофейни.

Для ведения успешного бизнеса нужно иметь навыки в области кондитерского дела, понимание вкусовых предпочтений клиентов, а также умение создавать привлекательные десерты и сладости. Также важным являются качество и инновационный подход к продукции, оригинальность, уровень сервиса, чтобы привлечь и удержать клиентов.

1.2 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.

Основная задача кондитера – разработать уникальный ассортимент, рецепты, авторский декор изделий, отработать навыки многократным выполнением и предложить свои идеи потенциальным покупателям. Важное условие работы в данной сфере - это наличие соответствующих навыков. В случае необходимости можно закончить специализированные курсы.

Производственный процесс кондитера, в зависимости от масштабов бизнеса и ассортимента продукции, может включать в себя следующие направления:

1. Закупка инвентаря, посуды, ингредиентов, упаковки. В Воронеже есть много специализированных магазинов, работающих онлайн, офлайн и на доставку (см. п. 3.5).

2. Выбор и отработка рецептов. Формирование ассортимента. Разработка технологических карт.

3. Приготовление: замешивание, формовка, выпечка, сборка в соответствии с технологическим процессом.

4. Украшение и декор с использованием глазури, шоколада, марципана, фруктов и других декоративных элементов.

5. Упаковка. Готовые изделия упаковываются для дальнейшей продажи или доставки.

6. Хранение. Правильное хранение кондитерских изделий обеспечивает их безопасность. Для каждого вида изделий установлен свой срок, температура и влажность.

7. Транспортировка готовых изделий создает определенные сложности: от тряски торт может деформироваться, в летнее время при высоких температурах – растаять или испортиться. Для решения этих проблем существуют определенные технологии: пенопластовый короб, холодильные аккумуляторы, закрепление с помощью ремня безопасности и пр. Также можно обратиться в специальную службу доставки тортов.

Отдельным значимым направлением деятельности самозанятого кондитера является **продвижение** (см. п. 3.6).

Также в кондитерском деле важно **соблюдение стандартов безопасности пищевого производства**, контроль качества продукции на всех этапах производства и упаковки, а также соблюдение норм и правил санитарии в соответствии с законодательством РФ. Согласно новым нормам СЭС, требования по работе в нежилых помещениях отменены. Квадратные метры рабочей площади не регламентированы, поэтому домашняя кухня вполне подойдет.

Главное - соблюдать нормы СЭС:

- планировка, процесс работы и уборки рабочего пространства должны быть построены по принципу поточности (когда не пересекается грязное и чистое);
- на всю продукцию, включая упаковку, необходимы сертификаты соответствия (можно взять там, где покупаются ингредиенты, упаковка, посуда);
- во время приготовления десертов на кухне не должно быть ничего (и никого) лишнего;
- после завершения каждого технологического процесса необходимо тщательно мыть руки и все поверхности;
- все заготовки и открытое сырьё важно маркировать;
- к готовой продукции обязательно прикладывать этикетку;
- инструменты, посуда, холодильник и прочее должны приобретаться и храниться отдельно от домашней утвари;
- кондитеру необходимо наличие медкнижки.

Сертификация продукции.

В случае продажи изделий через кафе или магазин необходимо будет оформить декларацию соответствия. Самозанятые граждане пока получить эти документы не смогут, в таком случае придется зарегистрировать ООО или ИП.

1.3 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.

Организационный план включает в себя широкий спектр направлений, таких как цели развития, организационная структура, финансы, маркетинг и т.д. Самозанятый – это человек-оркестр, один выполняющий функции всех этих направлений бизнеса.

Постановка бизнес-целей - первый шаг к успешному бизнесу. При этом важно правильно ставить цели, которые легко отслеживать по мере продвижения к их достижению. Одним из самых распространённых способов постановки целей является метод SMART, где цели должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, реалистичными и ограниченными по времени.

Напр., «до конца осени сформировать каталог-предложение авторских тортов с фото и описанием начинок, опубликовать не менее 30 постов, рассказывающих о вкусах и преимуществах изделий, принять участие в 10 мероприятиях с дегустацией, чем обеспечить к весне регулярные заказы и прибыль в размере не менее 50 000р./месяц».

Рабочее время будет распределяется на следующие направления:

- ▶ оргвопросы (бизнес-навыки, планирование, ведение оплат в приложении «Мой налог», оформление заказов, переговоры с клиентами) – 20% времени;
- ▶ продвижение (построение личного бренда, публикации, ведение социальных сетей, объявлений, фуд-фото) – 30% времени;
- ▶ работа кондитера и профессиональное развитие - 50%.

Учитывая большую и разноплановую нагрузку, важно грамотно составить план работы, чтобы всем направлениям уделялось время. Производственный план содержит подробный план действий на неделю/месяц/год и расписывает, какие ресурсы, оборудование, сроки и трудовые силы необходимы для достижения целей.

Для создания плана ответьте для себя на вопросы: «Сколько денег я хочу зарабатывать в месяц? Как я собираюсь сделать это? Сколько часов в неделю я буду посвящать своему бизнесу? Сколько изделий в месяц можно произвести?»

Рабочий день домашнего кондитера не нормирован. График работы будет зависеть от желания и возможностей самозанятого. Некоторые совмещают основную работу и подработку кондитером, другие днем заняты с детьми, поэтому печь торты могут только в ночное время. Можно составить расписание так, что в определенные дни недели выполняются разные виды задач.

На запуск домашней кондитерской много времени не нужно. На регистрацию самозанятым придется потратить 15-20 минут. Во время подготовки к запуску необходимо изучить рынок, конкурентов и их ассортимент, потребности клиентов.

Для приобретения навыков можно пройти курсы, марафоны, купить уроки, посмотреть видеообзоры от известных кондитеров, но главным в работе мастера является собственный опыт. На этапе подготовки и отработки рецептов желательно чаще упражняться, привлекая к дегустации родных и знакомых. Именно они, как правило, становятся первыми клиентами.

Основную сложность составляет наработка клиентской базы. Здесь помогут личные связи, социальные сети, дегустации, демпинг цен на начальном этапе.

Перед запуском нужно выбрать и закупить оборудование, инвентарь, посуду, упаковку. Пополнение запасов ингредиентов нужно будет делать еженедельно.

В случае поставок в кафе, кофейни, кулинарные лавки необходимо будет оформление декларации соответствия. Лучше заняться этим вопросом не ранее, чем чрез полгода-год, когда уже будет понятна успешность проекта, и можно накопить деньги на оформление.

Пошаговый план запуска бизнеса

Этапы	1 мес.	2 мес.	3 мес.
Изучение рынка, конкурентов	+		
Обучение, отработка рецептов, составление каталога	+	+	+
Разработка стратегии и плана продвижения	+	+	
Проведение финансовых расчетов	+		
Регистрация самозанятого	+		
Выбор и покупка оборудования	+		
Разработка названия и логотипа			
Продвижение услуг, дегустации, набор клиентской базы	+	+	+
Запуск			+

II. ОПИСАНИЕ РЕЖИМА «САМОЗАНЯТОСТИ».

2.1 СПЕЦИФИКА РЕЖИМА «САМОЗАНЯТОСТИ», ПРЕИМУЩЕСТВА, ОГРАНИЧЕНИЯ.

ЧТО такое режим «самозанятости»?

Самозанятые – физические лица или ИП, осуществляющие профессиональную деятельность самостоятельно, без работодателя и работников, и применяющие специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (ФЗ № 422 от 27.11.2018).

На территории Воронежской области налог на профессиональный доход введен с 1 января 2020 года (ФЗ № 428 от 15.12.2019).

КТО может стать самозанятым?

► Физическое лицо или ИП

На специальный налоговый режим могут перейти все физические лица, а также индивидуальные предприниматели, которые намерены осуществлять деятельность без наемных работников.

► Гражданин РФ и стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

При этом пользоваться НПД можно вне зависимости от наличия или отсутствия статуса налогового резидента России. Это разъяснение предоставил Минфин России в письме от 20.01.2020 г. № 03-11-11/2644. Главное условие — наличие ИНН.

► Граждане с 16 лет

Зарегистрировать статус плательщика НПД могут не только совершеннолетние граждане, но и лица, которым исполнилось 16 лет. С разрешения родителей или при получении полной дееспособности самозанятым можно стать и в 14 лет.

ГДЕ работать и регистрироваться?

Самозанятость можно оформить **в любой точке России**. Местом ведения деятельности считается регион, в котором находится налогоплательщик или же его клиент. Данную информацию указывают во время регистрации. Регион может не совпадать с местом регистрации и фактическим проживанием самозанятого.

ПРЕИМУЩЕСТВА

► **Легальная работа без статуса ИП.** Доход подтверждается справкой из приложения.

► **Простая регистрация через интернет** без визита в налоговую инспекцию: в мобильном приложении, на сайте ФНС России, через банк или портал «Госуслуг».

► **Нет отчетов и деклараций.** Учет доходов ведется автоматически в мобильном приложении. Считает налог и формирует отчетные документы приложение «Мой налог».

► **Не нужно считать налог к уплате,** он начисляется автоматически в приложении.

Уплата производится ежемесячно, не позднее 28 числа следующего месяца.

► **Не надо платить налоги, если не работал.** Самозанятый платит налоги только с тех денег, которые получил за работу. Если поступлений в этом месяце не было, платить ничего не нужно.

► **Выгодные налоговые ставки:** 4% — с доходов от физлиц, 6% — с доходов от юрлиц и ИП. Других обязательных платежей нет.

► **Онлайн-касса не нужна.** Чек можно сформировать в приложении «Мой налог».

► **Не нужно платить фиксированные взносы на пенсионное страхование.** При желании пенсионное страхование осуществляется в добровольном порядке.

► **Предоставляется налоговый бонус (вычет).** При регистрации предоставляется налоговый вычет – 10 000 рублей. Он списывается постепенно. Рассчитанный налог автоматически уменьшается в особом порядке: если доход получен от физического лица, то вместо 4% надо будет

заплатить только 3%; если доход получен от организации или ИП, то вместо 6% надо будет заплатить только 4%. Так будет продолжаться до тех пор, пока не спишется вся сумма вычета.

▶ **Самозанятость можно совмещать с официальной работой по трудовому договору.** Трудовой стаж по месту работы не прерывается. Работодатель продолжит оплачивать ваш НДФЛ как работника, а доход от неофициальной работы вы декларируете самостоятельно. Зарплата с места работы не учитывается при расчете налога самозанятого: всё отдельно.

▶ **Самозанятые могут принимать участие в государственных закупках.** Для того, чтобы принять участие в торгах, самозанятому необходимо получить электронную цифровую подпись и пройти аккредитацию на подходящей электронной торговой площадке (ЭТП).

▶ **Не нужно открывать расчётный счёт.** Все оплаты можно производить наличными или через личный счет. Простой вывод денег для собственных нужд.

▶ **Небольшой размер штрафов.** Например, за непробитый чек штраф - 20% от суммы, но не менее 200р.

▶ **Простая процедура закрытия.** Снятся с учета так же просто, как и зарегистрироваться: через интернет, без визита в инспекцию: в мобильном приложении, на сайте ФНС России, через банк или портал Госуслуг.

ОГРАНИЧЕНИЯ

▶ **Доход за год не должен превышать 2,4 млн рублей.** В случае превышения данной суммы - налог нужно считать по другой ставке.

▶ **Нельзя иметь наёмных сотрудников.**

▶ **Нельзя оказывать услуги бывшему работодателю,** с которым были отношения менее двух лет назад

▶ **Нельзя параллельно использовать другие виды налогового режима.**

▶ **Запрещенные виды работ для самозанятых:**

- деятельность, связанная с добычей и реализацией полезных ископаемых;
- перепродажа чужой продукции оптом или в розницу;
- реализация подакцизных товаров (алкоголь, табак, бензин) и товаров, подлежащих обязательной маркировке (обувь, лекарства, ювелирная продукция и пр.);
- деятельность в интересах другого лица на основе агентского договора, договора поручения и комиссии;
- доставка товаров в интересах других лиц (за исключением случаев, когда курьер на НПД использует ККТ).

▶ **Ограничения по виду деятельности.** Адвокаты, частные нотариусы, арбитражные управляющие, медиаторы и оценщики не могут быть самозанятыми по своему основному виду деятельности. Но они могут оказывать в качестве самозанятого другие услуги, например, печь торты или рисовать картины на заказ. А госслужащие и военнослужащие могут оформить самозанятость, но только для сдачи своего жилья.

2.2 ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО.

Регистрация физлица на НПД

Процесс регистрации очень прост, занимает не более 10 минут и не требует посещения налоговой инспекции. Есть несколько вариантов регистрации.

▶ **1 вариант**

▶ Скачать приложение «Мой налог» на планшет или телефон через AppStore или Google Play (в зависимости от операционной системы устройства).

▶ Заполнить данные:

→ указать номер мобильного телефона, подтвердить кодом из СМС;

→ выбрать регион осуществления деятельности;

→ сканировать главный разворот паспорта камерой своего телефона и добавить это фото в приложении, подтвердить данные;

→ сфотографироваться на камеру телефона, чтобы приложение сопоставило ваше лицо и фото в паспорте;

→ подтвердить, что ИНН определен правильно, и завершить процедуру регистрации.

▶ Получить СМС с подтверждением постановки на учёт в качестве плательщика налога на профессиональный доход (НПД), то есть самозанятого.

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

Выбор вида деятельности. При регистрации самозанятых в приложении «Мой налог» в строке «Виды деятельности» можно выбрать подходящую категорию. Виды деятельности сгруппированы по направлениям и открываются списками. Если вы оказываете разные услуги, можно выбрать несколько категорий, добавить и удалить можно в любой момент. Если вы не нашли свой вид деятельности, можно выбрать категорию «прочие».

▶ **2 вариант.** Через личный кабинет «Мой налог» на сайте npd.nalog.ru.

▶ **3 вариант.** С помощью своей учетной записи на сайте «Госуслуг».

▶ **4 вариант.** Через мобильное приложение банка или операторов электронных площадок.

▶ **5 вариант.** Те, кто испытывает трудности в использовании мобильных приложений, для регистрации могут прибегнуть к помощи сотрудников в банке, в МФЦ или центре «Мой бизнес».

Регистрация ИП на НПД

Зарегистрировать ИП на НПД можно двумя способами: предприниматели могут выбрать НПД на старте бизнеса, либо мигрировать на эту систему с другой.

▶ **1 вариант. Если вы являетесь физлицом.**

▶ Чтобы самостоятельно зарегистрироваться как ИП на НПД, сначала можно зарегистрироваться как самозанятое физлицо (см. выше).

▶ После этого нужно подать заявление на регистрацию ИП — и режим НПД применится автоматически. **Регистрация ИП.** Нужно прийти в налоговую инспекцию по месту прописки, заполнить заявление о регистрации ИП, приложить копию паспорта и уплатить госпошлину — 800 р. На электронную почту придет документ о регистрации ИП — выписка из ЕГРИП в формате PDF с электронной подписью инспектора. Свидетельство о регистрации ИП сейчас не выдают.

▶ **2 вариант. Если вы уже являетесь индивидуальным предпринимателем.**

▶ Зарегистрируйтесь в приложении «Мой налог».

▶ В течение 30 дней уведомите налоговую инспекцию о переходе на НПД и отказе от других систем налогообложения.

▶ Дождитесь получения уведомления налоговой.

▶ До 25 числа следующего месяца необходимо сдать декларацию с начала года до момента перехода на НПД.

2.3 ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ПРОДАЖ, ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЧЕКОВ, УПЛАТЫ НАЛОГА В ПРИЛОЖЕНИИ «МОЙ НАЛОГ».

▶ При расчетах с покупателем (клиентом) на полученный профессиональный доход необходимо сформировать **чек с помощью приложения «Мой налог»**. Это делается путем добавления новой продажи: указать «наименование товара/услуги» и «стоимость». Не имеет значения деньги получены на ваш счет или наличными. Обязательно выбрать кому была оказана услуга: физическому или юридическому лицу - от этого будет зависеть размер налога. После оплаты чек необходимо выслать покупателю.

▶ В приложении также возможно **выставление счета на оплату**, который отправляется покупателю перед оплатой.

▶ Информация о полученном доходе автоматически передается в налоговый орган через мобильное приложение. Налоговый орган самостоятельно рассчитывает сумму налога, подлежащую уплате, и уведомит Вас через мобильное приложение «Мой налог». Налоговый период – 1 месяц. Оплату налога нужно осуществить до 28 числа следующего месяца.

▶ В случае отмены или ошибки продажу можно отменить («чек сформирован ошибочно»).

► В случае необходимости в личном кабинете приложения можно сформировать справку о постановке на учет, справку о доходах для предоставления по месту требования, подключить уплату пенсионных взносов для увеличения страхового стажа и пенсионных накоплений в добровольном порядке и другие действия по необходимости.

► **Налог можно также оплатить любым из способов:**

► Через мобильное приложение Вашего банка.

► Через портал «Госуслуги».

► Через любой банк, банкомат, платежный терминал.

► Через поручение банку или оператору электронных площадок на уплату налога от Вашего имени.

2.4 ТРЕБОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА К САМОЗАНЯТЫМ, ВОЗМОЖНЫЕ ПРОВЕРКИ И ШТРАФЫ.

Самозанятые граждане, являясь гражданами РФ, обязаны соблюдать все нормы и законы, действующие на территории страны. Таким образом, на них распространяются требования: Федерального закона «О защите прав потребителей» (Закон от 07.02.1992 № 2003-1); Федерального закона от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ "О санитарно - эпидемиологическом благополучии населения", Федерального закона от 21.12.1994 № 69-ФЗ «О пожарной безопасности», различных норм СанПиН, относящихся к вашей деятельности, 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»; ТК РФ, ГК РФ и других.

Отличия ИП на НПД от самозанятого физлица

► ИП, в отличие от самозанятого физлица, может открыть **расчетный счет**. Это иногда может потребоваться, например, арендодатели торговых площадей не могут брать оплату наличными без онлайн-кассы, только через расчетный счет.

► У ИП есть возможность подключить **терминал оплаты (эквайринг)**, чтобы покупатели рассчитывались банковскими картами, а не онлайн-переводами.

► В некоторых случаях бизнесмену необходима **лицензия** (отдельные виды деятельности) или **сертификация** продукции (для продажи в магазинах или на маркетплейсах). Для получения документов нужно быть не просто самозанятым физлицом, а индивидуальным предпринимателем. Виды деятельности, которые не может вести обычное физлицо (например, оказывать услуги медицинского массажа или заниматься пассажирскими перевозками) указаны в п.13 ст.2 ФЗ № 259, п.11 ст.2 ФЗ № 323, ст.12 ФЗ № 99.

► ИП проще работать с контрагентами, их деятельность стала уже популярной и не будет проблем при заключении договоров с поставщиками, арендодателями и т. д.

► Если доход превысит предельную сумму, можно легко перейти на УСН «доходы» и платить 6% с доходов. Физическое лицо будет обязано заплатить налог в размере 13% с превышения максимальной суммы доходов.

Проверки контрольно-надзорных органов

Специальный налоговый режим могут применять как физлица, так и индивидуальные предприниматели. *Если вы являетесь физическим лицом на НПД, 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.

► 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 могут произвести контрольную закупку, 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.

▶ **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, которая анализирует периодичность и источники выплат, взаимосвязь самозанятых, их клиентов и бывших работодателей, после чего организации, имеющие признаки нарушений, попадают в группу риска. Если в ходе проверки договор с самозанятым будет переквалифицирован в трудовой, **нанимателя/работодателя** ждут санкции.

Штрафы

▶ **Ведение деятельности без постановки на учет** признается незаконной предпринимательской деятельностью. Гражданина, не зарегистрированного в качестве самозанятого или ИП, штрафуют:

▶ за неуплату НДФЛ (НК РФ, ст.122) положен штраф в размере 20-40% от суммы налога;

▶ за неподачу декларации 3-НДФЛ (НК РФ, ст.119, п.1) назначается штраф в размере: 5% от суммы НДФЛ за каждый полный или неполный месяц просрочки, но не менее 1 000 рублей и не более 30%;

▶ за ведение незаконной предпринимательской деятельности (КоАП РФ, ст. 14.1.): от 500 до 2 000 рублей.

Дополнительно налоговая потребует уплатить НДФЛ (13%) с полученных доходов. В подобных случаях граждан рассматривают как индивидуальных предпринимателей, что ведет к повышенным тарифам.

▶ **«Самозанятых» штрафуют:**

▶ за нарушение порядка формирования чека или сроков предоставления (ст. 14, ФЗ № 422 от 27.11.2018), которые приравнивают к сокрытию доходов. Штраф за неуплату налога самозанятым — 20% от суммы за первое нарушение, но не менее 200 р., за повторное — 100%.

▶ за несвоевременную уплату налога (ст. 11, ФЗ № 422 от 27.11.2018) не штрафуют, а начисляют пени. По 1/300 ключевой ставки за день просрочки.

▶ за сокрытие доходов — отсутствие информации о выручке в приложении «Мой налог»;

▶ за ведение лицензируемой деятельности без специального разрешения (ФЗ №99, ст. 12) штрафуют на 2-2,5 тысячи рублей. Для получения лицензии необходима регистрация в качестве ИП. Физическим лицам на НПД без статуса ИП разрешения не выдают.

Базовые формы договоров и различных документов

▶ **Договор с клиентом**

Чтобы обезопасить себя от недоразумений, лучше заключить договор возмездного оказания услуг с клиентом. Он должен включать следующие моменты: указание сторон договора; четкое описание услуг и порядка их оказания; стоимость услуг, порядок их оплаты; условия переноса/отмены услуг; перечень условий, при которых получение услуг по договору может быть опасным для клиента; согласие клиента на обработку его персональных данных, составленное с учетом требований ФЗ «О персональных данных».

▶ **Договор ГПХ между самозанятыми**

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 ГПХ другого самозанятого на выполнение

разовых работ. С самозанятыми заключаются гражданско-правовые договоры, в частности, договор подряда, выполнения работ (оказания услуг).

► **Шаблоны документов**

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

Здесь можно создавать, редактировать и хранить документы по всем необходимым предпринимателю направлениям в одном месте. Важно, что документы соответствуют законодательству и учитывают последние изменения в отличие от случайных ресурсов в интернете.

Специалисты Центра «Мой бизнес» готовы оказать консультирование и необходимую бесплатную помощь в регистрации, выборе вида деятельности, продвижении и пр. Центр «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100.

III. МАРКЕТИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

3.1 ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ.

Бизнес-идея «домашний кондитер» требует от самозанятого постоянного самосовершенствования, отработки навыков и знаний в области кулинарии, физики, гигиены, здоровья, химии и пр. Кроме того, эта отрасль становится все более конкурентной, поэтому важно разработать эффективную стратегию маркетинга и предоставить высококачественный сервис, чтобы привлечь и удержать клиентов.

Позиционирование и уникальное торговое предложение (УТП)

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

Выбирая для какой аудитории работать (см. п. 3.2) и какой уникальный продукт предложить, целесообразно выбрать узкую нишу. Например, специализироваться на работе с шоколадом, создавая шоколадные конфеты ручной работы, фигурки для оформления тортов и подарочных наборов, шоколадную скульптуру. Или выбрать веганские рецепты, или только модную корейскую стилистику в оформлении. Это уникальное предложение (УТП) сразу выделит кондитера из множества конкурентов в городе. Определившись с выбором ниши, нужно будет транслировать главную идею концепции посредством инструментов продвижения и публикаций.

Линейка «продуктов»

Предприниматель должен для себя определить и описать для потребителя, что он продает: чем конкретнее и понятнее будут «продукты», их цена, тем проще продать и купить. Традиционно выделяют пробный, базовый и VIP-продукт. Также могут быть «допродукты», дополнительные услуги.

Для начала правильно будет разработать MVP – минимальный жизнеспособный продукт. Не нужно сразу вкладывать много денег в оборудование, тиражи упаковки и редкие ингредиенты, не нужно сразу предлагать огромный ассортимент. Достаточно выбрать и отработать несколько удачных и популярных рецептов, затем протестировать на пробной группе знакомых/подписчиков. По итогу дегустации собрать обратную связь, что-то изменить, улучшить, доработать. Так появится базовая линейка продуктов – например, 5 видов тортов: шоколадный, бисквитный, наполеон, медовик, молочная девочка.

Базовый продукт - это основная версия продукта или услуги. Базовый продукт обычно доступен по определенной стоимости, он предлагает набор возможностей, необходимых для удовлетворения основных потребностей клиентов.

Пробный продукт привлекает покупателя. Обычно это бесплатное или недорогое предложение, предоставляемое потенциальным клиентам, чтобы они могли опробовать продукт или услугу. Например, мини-набор вкусов и начинок по себестоимости без декора или дегустация на празднике.

VIP-продукт: это премиальная или роскошная версия продукта или услуги, предлагаемая клиентам, которые ценят дополнительные преимущества, уникальные функции или персонализированный опыт. VIP-продукты обычно предлагаются по более высокой цене, и они могут включать привилегии, такие как: дорогая упаковка, сложное оформление, многоярусный торт и пр.

Дополнительные продукты - это дополнительные предложения или функции, которые могут быть приобретены отдельно или в рамках пакета с основным продуктом. Они добавляют добавочную стоимость и могут включать дополнения к набору такие, как капкейки, кейк-попсы, или продукты сервиса: персонализированная открытка, доставка, охлажденные напитки и пр.

Ценовая политика

Месячный заработок кондитера зависит от количества заказов и стоимости продукции. Цена изделия складывается из себестоимости ингредиентов, работы, а также наценки за сложность и имя кондитера. Начинающий кондитер ставит нижнюю планку в прайсе, кондитер с именем будет брать дороже. На какие-то эксклюзивные позиции цены могут быть выше, на какие-то ходовые чуть ниже. В целом, цены должны быть на уровне рынка и конкурентов вашего уровня. Поэтому следует изучить ценовую политику кондитеров города и вовремя реагировать на изменения.

При формировании цены следует учитывать расходы на ингредиенты, упаковку, человеко-часы, расходы на электроэнергию и газ, амортизацию оборудования и др. Обычно у тортов выставляется цена за килограмм, а далее высчитывается по весу. Декор считается отдельно, его цена также зависит от себестоимости продуктов и сложности выполнения.

Цена продажи должна покрывать не только себестоимость, но и приносить прибыль. Оцените ожидаемый объем продаж в единицах товара за определенный период времени (неделя, месяц, год). Не забудьте про расходы на маркетинг и продвижение: учтите затраты на рекламу, продвижение продукции и привлечение новых клиентов.

Примерная стоимость кондитерских изделий на заказ в г. Воронеже:

- | | |
|--------------------------------------|------------------------|
| - бисквитной торт: 1500-1700 р./кг, | - брауни 150-180 р./шт |
| - муссовый торт 1700-2000 р./кг, | - зефир: 60 р./шт, |
| - меренговый рулет: 1300-2000 р./кг, | - эклер: 150 р./шт, |
| - капкейки: 170 р./шт, | - кейк-попс: 80р./шт. |

Чистая прибыль с 1 килограмма торта составляет 560–840 рублей. Одно изделие обычно весит 2–3 килограмма, за день на домашней кухне получится выпекать по 3–4 штуки. Значит, дневной заработок может достигать 3360 – 10 080 рублей, месячный (за 22 рабочих дня) — 73 920 – 220 760 рублей.

Однако нужно быть готовым к тому, что на максимальную мощность бизнес выйдет не сразу, и учесть это в финансовом плане. На первых порах, пока не наберется клиентская база, ежемесячный доход с кондитерской на дому будет составлять 20 000 – 30 000 рублей.

На кондитерском рынке существует такая закономерность: если кондитер стал настолько популярным, что не успевает справляться с заказами, пора поднимать цену на свою продукцию. Так заказов станет меньше, но зарабатывать вы станете больше, так как пойдет оплата вашего уровня профессионализма.

3.2 ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

Выделение целевой аудитории часто ставит в тупик начинающего предпринимателя. В зависимости от выбранного направления работы: торты, конфеты, веган-десерты, зефир ручной работы или другие сладости, кондитер должен понять, кто его аудитория.

В целом, целевой аудиторией кондитера могут быть как частные лица, так и компании. Основная целевая аудитория у кондитерского бизнеса – это молодые женщины 25-45 лет и, как правило, обеспеченные. Ценители, любят пробовать разные вкусы, нужно предлагать попробовать разные десерты, описывать вкусы, отличия, достоинства. Особенно часто заказывают торты на дни рождения ребенка.

Понимание потребностей своих клиентов, нишевание и выбор более узкой аудитории позволяют выделиться из толпы конкурентов и сделать более ценностное предложение. Например, уникальной аудиторией могут быть веганы или приверженцы П/П, ЗОЖ. Это, как правило, это молодые девушки, реже парни 16-40 лет. Предпочитают более необычные нетрадиционные позиции: без сахара, без муки, без яиц, низкокалорийные десерты.

3.3 АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНТОВ.

Для того, чтобы сделать востребованное на рынке предложение, для начала нужно изучить, какие услуги есть в городе, районе, кто ваши конкуренты – от частных кондитеров до специализированных кондитерских лавок. Определив свою узкую нишу, нужно собрать

информацию об кондитерах, ценах, видах продукции, предлагаемых в этом сегменте. Информацию можно получить на сайте, по телефону, на Авито, в соцсетях.

Емкость рынка конкретной территории будет зависеть от количества жителей, платежеспособности населения и представленности конкурентов. Для анализа потенциала рынка на конкретной территории (районе или квартале населенного пункта) удобно воспользоваться ресурсами «Бизнес-навигатор МСП» (www.smbn.ru), «Инвестиционная карта городского округа г. Воронеж» (<https://invest-vrn.ru/>) или Яндекс-карты. На картах данных ресурсов можно оценить количество открытых точек в интересующем районе, а также посмотреть отзывы, рейтинги, замечания и ожидания потребителей. На портале «Бизнес-навигатор МСП» можно воспользоваться сервисами: провести анализ рынка и оценку конкурентов на интересующей территории

Собранная информация поможет разработать уникальное предложение, отличающееся от конкурентов, понять уровень цен, разработать план продвижения.

3.4 SWOT-АНАЛИЗ.

SWOT-анализ представляет собой метод оценки сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, с которыми сталкивается бизнес или проект.

<p>► S (strengths) – сильные стороны. Это преимущества, уникальные навыки, за счет которых можно увеличить продажи, долю рынка, чувство уверенности в конкурентной борьбе.</p>	<p>► W (weaknesses) – слабые стороны. Эти характеристики и обстоятельства тормозят прибыль, мешают развитию.</p>
<ul style="list-style-type: none"> - возможность создания уникальных, высококачественных изделий, - гибкость: способность быстро реагировать на изменения в требованиях клиентов. - лояльная клиентская база, - профессиональные навыки, - пройденные курсы, обучения, - опыт работы, отзывы, - простая регистрация самозанятости, - специальные разрешения и лицензии на первом этапе не требуются, - стартовый капитал небольшой, можно обойтись без привлечения заемных средств, - гибкий график работы, - популярность кондитерских услуг; - самостоятельное регулирование доходов. 	<ul style="list-style-type: none"> - ограниченные ресурсы: недостаток времени, пространства или оборудования для расширения, - ограниченные навыки маркетинга и управления, затруднения при продвижении своих продуктов и управлении бизнесом - зависимость от цен на ингредиенты; - низкий уровень дохода на старте; - необходимость формирования клиентской базы с нуля.
<p>► O (opportunities) – возможности. Это рычаги, которые находятся в руках бизнеса и поддаются прямому воздействию.</p>	<p>► T (threats) – угрозы/риски. Трудности, внешние факторы, которые не зависят от принимаемых предпринимателем решений.</p>
<ul style="list-style-type: none"> - формирование и укрепление личного бренда, - замещение части рыночной доли конкурентов за счет качества продукта, - увеличение стоимости услуг с ростом популярности личного бренда, - развитие новых навыков, - внедрение новых модных продуктов, - продажи в кафе, кофейнях, магазинах, - открытие своей точки продаж, - выход на новые рынки, - рост рынка десертов и кондитерских изделий - спрос на ручную работу и натуральные ингредиенты, 	<ul style="list-style-type: none"> - конкуренция - наличие других домашних кондитеров или кондитерских магазинов в регионе, - изменения в законодательстве, касающемся производства и продажи пищевых продуктов, - сезонность: изменения спроса в зависимости от времени года и праздников, - недоверие к новому игроку на рынке, - изменение трендов, - ненадежные партнеры, - фальсифицированные поставки продуктов, - падение платежеспособности населения, - сложности в поставках продуктов, упаковки,

- возможность доставки и продажи своих изделий через интернет.	- форс-мажоры глобального характера.
--	--------------------------------------

3.5 НЕОБХОДИМОЕ ПОМЕЩЕНИЕ, ОБОРУДОВАНИЕ, УПАКОВКА.

Для домашнего кондитера желательно оборудовать отдельное специальное помещение, чтобы обеспечить безопасное и эффективное производство кондитерских изделий. Однако, согласно новым нормам СЭС, требования по работе в нежилых помещениях отменены. Квадратные метры рабочей площади не регламентированы, поэтому на начальном этапе домашняя кухня тоже подойдет, главное соблюдать нормы СЭС (см. п.1.2).

Кухня должна быть оборудована плитой, духовкой, рабочими столами и местами для хранения ингредиентов и упаковки. В идеале кондитеру нужен планетарный миксер, который ускоряет процесс, позволяет добиться лучших результатов и уменьшает трудоемкость процесса, но в случае ограниченности бюджета на начальном этапе подойдет и обычный миксер/блендер: для смешивания теста, кремов и глазури. Для хранения свежих ингредиентов и готовых изделий обязательно нужен холодильник и морозильник. При возрастающем количестве заказов домашнего холодильника будет не хватать, поэтому приобретение отдельной техники необходимо запланировать на будущее. Миски, контейнеры для хранения, лопаточки, шпатели, венчики, формы – это необходимо обязательно приобрести отдельно от домашней утвари.

Необходимая упаковка: пластиковые контейнеры для хранения и транспортировки изделий; бумажные пакеты или коробки для упаковки изделий перед продажей или доставкой; ленты, бирки и наклейки для оформления упаковки и брендирования продукции. Это лишь общий список, и конкретные потребности будут зависеть от особенностей бизнеса конкретного домашнего кондитера.

Ингредиенты и упаковку для кондитеров можно приобрести в онлайн и оффлайн магазинах:

- ▶ База для кондитеров «Основы вкуса», vk.com/osnovy_vkusa
- ▶ Магазин для кондитеров «Родной край», rk3000.ru
- ▶ Магазин для кондитеров «Синьор Антонио Петти», konditer36.ru
- ▶ Интернет-магазин «Тортомастер», voronezh.tortomaster.ru
- ▶ Магазин для кондитера, cipmarket.ru
- ▶ База посуды и пр. «Перспектива», <http://perspektiva36.ru>
- ▶ Кондитерская упаковка, korobkavr.ru

В соответствии с законодательством, работники предприятий общественного питания в повседневной работе должны использовать санитарную одежду (китель, халат, фартук и пр.), головной убор (колпак, косынка или специальная сеточка для волос), санитарную обувь и санитарные принадлежности, а при необходимости - средства индивидуальной защиты (перчатки).

3.6 ПРОДВИЖЕНИЕ.

В современном мире без продвижения (маркетинга) не обойтись. Как иначе клиент узнает о вашем продукте и уникальных предложениях? Построение личного бренда включает в себя определение своих сильных сторон, целей и ценностей, а также разработку стратегии, которая поможет донести эту информацию до аудитории. Продвижение – важная и обязательная часть работы самозанятого (см. п. 3.1). Возможно, именно сейчас кто-то ищет ваши услуги, вводя запросы в интернете или спрашивая знакомых.

Личный бренд

Личный бренд - это способность человека представить себя уникальным и ценным профессионалом или экспертом в своей области. Это совокупность ваших навыков, знаний, опыта, ценностей и личностных особенностей, которые помогают вам выделиться и отличаться от других людей на рынке труда или в своей сфере деятельности. «Личный» - не значит «трансляция личной жизни», а передача ваших личных профессиональных качеств, идей, опыта. Потенциальному покупателю для выбора важно испытать доверие, убедиться в том, что ваш продукт ему подходит, поэтому транслируйте, как вы работаете, какие заказы выполняете, как выбираете качественные

ингредиенты и пр. Для разбавления профессионального контента можно дать и немного информации о любимых книгах, местах, прогулке и т.п.

Главным в формировании имиджа и наработке базы клиентов кондитера являются отзывы. Каждый раз собирайте обратную связь: «Понравился ли торт?», просите написать отзыв, обязательно спрашивайте разрешения на публикацию (согласие по закону о персональных данных).

Фирменный стиль

Фирменный стиль домашней кондитерской играет важную роль в создании узнаваемого бренда и привлечении клиентов. Учитывая большую конкуренцию на этом рынке, важно выделиться и запомниться. Есть два пути: продвигать фамилию как бренд или придумать яркое название. Нейминг должен быть кратким, ярким, легко запоминаться и произноситься. Можно придумать и нарисовать самим, но лучше обратиться за разработкой к профессионалам. В случае ограниченности ресурсов можно найти начинающих дизайнеров, студентов или воспользоваться мерами поддержки (см. п. 4.1)

Разработка уникального логотипа, отражающего стиль и характер кондитера. Он может включать изображения сладостей, кулинарных инструментов или других элементов, связанных с кондитерским искусством, а может отражать стиль работы, привязку к географии местности или персонажу. Необходимо выбрать цветовую палитру основных и дополнительных цветов, которые будут использоваться в упаковке, рекламных материалах и других элементах бренда.

Федеральный закон от 28.06.2022 № 193-ФЗ разрешает самозанятым регистрировать товарные знаки. Теперь плательщики НПД могут заявить о себе на рынке, и потенциальным клиентам будет проще знакомиться с их услугами и товарами. Зарегистрированный торговый знак повысит конкурентоспособность самозанятых. Это, конечно, еще не бренд, но со временем торговый знак может в него превратиться.

Фирменный стиль должен применяться во всех материалах мастера:

- оформление странички в соцсетях или онлайн-магазина,
- промо-материалы, рекламные брошюры, визитки,
- китель или фартук с логотипом или буквенным начертанием фамилии,
- фирменная упаковка продукции кондитера, бирки, наклейки.

Для домашнего кондитера важно создание красивого и понятного онлайн-каталога предлагаемой продукции. Он должен быть не очень длинным, с понятным описанием начинок, с качественными фото, карточками товаров, ценами. Кондитер должен совершенствоваться в фуд-фотографии, поскольку не всегда есть возможность нанять фотографа: порой необходимо срочно сфотографировать новый дизайн торта, постоянно делать фото для соцсетей.

Каналы продаж и способы продвижения личного бренда.

Для успешного развития личного бренда важно установить связь с аудиторией, продвигать свои уникальные качества, делиться своими знаниями и опытом через социальные медиа, в блогах, на конференциях и других платформах. Целесообразно задействовать следующие каналы продаж и продвижения:

- личная страница в соцсетях,
- бизнес-страница в соцсетях,
- сарафанное радио,
- социальные сети (другие группы, люди),
- продвижение через партнеров,
- участие в тематических мероприятиях, форумах, конференциях, выставках и ярмарках (см. п. 4.1, меры поддержки Центра «Мой бизнес»),
- таргетированная реклама,
- реклама в точке продаж,
- свой сайт (см. п. 4.1),
- реклама у блогеров,
- традиционная реклама: наружная, в СМИ (см. п. 4.1),

- комментарии в СМИ.

Главным каналом для самозанятого мастера будет «сарафанное радио». В начале профессионального пути удобно искать заказы в среде знакомых, бывших коллег, контактах.

Рынки сбыта

Открыть домашнюю кондитерскую можно в любом населенном пункте Воронежской области. Конечно, в очень маленьких селах не получится набрать достаточного количества заказов, но можно ориентироваться и на соседние населенные пункты.

Изначально ориентироваться нужно преимущественно на частных лиц, в первые месяцы: знакомых, коллег, родственников. Сначала владельцу домашней кондитерской нужно искать клиентов в своем районе и на прилегающих к нему территориях. Пока продукция не приобрела известность, мало кто согласится ехать за ней на другой конец города.

Сегодня оптимальным является налаживание сбыта через интернет, для поиска клиентов используя каналы продаж - интернет-магазин или страничка в соцсетях. Последний инструмент дает бизнесу широкие возможности. Кондитерская продукция визуально привлекательна, поэтому на странице можно размещать фотографии тортов и пирожных, ролики о приготовлении разных изделий, рассказывать о своих фирменных рецептах и проводить акции для подписчиков с призами. Не обязательно придерживаться четкого плана публикаций, но важно стремиться к регулярным обновлениям.

Через год-два при наработке опыта, имени и хорошей базы, можно выйти и на рынок корпоративных клиентов (кафе, кофейни, лавки, корпоративные клиенты). Для этого потребуется оформить декларацию соответствия для продажи продуктов питания. Самозанятые граждане пока получить эти документы не смогут, в таком случае придется зарегистрировать ИП (п2.2).

IV. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА.

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

Консультационная поддержка

Консультации оказываются бесплатно по вопросам: государственной и образовательной поддержки МСП; финансовой помощи, получения грантов, действующих программ субсидирования; по вопросам бухгалтерской и налоговой отчетности, юридического сопровождения деятельности; законодательства РФ и других. За поддержкой можно обратиться в Центр «Мой бизнес» по адресу: г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. Написать на info@moibiz36.ru или позвонить по телефону 8(473)2070100.

Также специально для самозанятых создан телеграмм-канал «Клуб самозанятых», где можно получить консультацию, узнать актуальные изменения в законодательстве и получить информацию о предстоящих мероприятиях. Ссылка на вступление: <https://t.me/klubsamozanytyx>

Образовательная поддержка

На базе Центра «Мой бизнес» проходят бесплатные обучающие мероприятия: семинары, тренинги, вебинары и мастер-классы от экспертов по наиболее популярным направлениям бизнеса: бизнес-процессы, налоговые режимы, бухгалтерия, 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.

Информационная поддержка

Самозанятые могут воспользоваться услугой PR-продвижения в рамках проекта «Я — Самозанятый» для размещения информации в СМИ и социальных сетях.

1. Размещение на информационных ресурсах Центра «Мой бизнес» **интервью с самозанятым** с фотографиями его деятельности, логотипом и активными ссылками с переходом на бизнес-страницы.

2. Создание и размещение **видеоролика** от профессионального видеооператора, включающего самопрезентацию деятельности самозанятого, логотип и активные ссылки с переходом на его бизнес-страницы.

3. **Наружная реклама** на улицах города в рамках проекта «Я - самозанятый!»: баннер размером 3х6 м в едином стиле Центра «Мой бизнес».

4. Запись интервью в эфире региональной радиостанции - специальный блок проекта «Я - самозанятый!»

Услуги по продвижению

- ▶ Помощь в создании одностраничного сайта.
- ▶ Помощь в разработке фирменного стиля.
- ▶ Поддержка в выходе на маркетплейсы.
- ▶ Участие в региональных выставочно - ярмарочных мероприятиях.
- ▶ Участие в региональных и общероссийских форумах.

Центр «Мой бизнес»

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

Сайт: <https://moibiz36.ru/>

Телеграмм-канал: <https://t.me/moibiz36>

4.2 МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ.

Финансовая поддержка

► **Займы от Микрокредитной компании Фонд развития предпринимательства Воронежской области**

МКК ФРП ВО выделяет самозанятым гражданам займы по выгодным условиям: всего 5% годовых с максимальной суммой до 500 000 рублей и максимальным сроком до 3-х лет.

Обеспечение варьируется в зависимости от суммы займа:

► **от 50 000 до 100 000 руб.:** обеспечение займа не требуется, либо поручительство физических(ого) лиц(а) или юридического лица;

целевое назначение: на организацию и развитие предпринимательской деятельности самозанятых граждан, осуществляемой в соответствии с требованиями законодательства РФ период деятельности заемщика: без ограничений;

обязательное наличие положительной кредитной истории (просрочки не более 29 дней).

► **от 100 000 до 300 000 руб.:**

поручительство физических(ого) лиц(а) или юридического лица;

зарегистрированный и осуществляющий деятельность, доходы от которой облагаются налогом на профессиональный доход, не менее 1 месяца в Воронежской области;

► **от 300 000 до 500 000 руб.:** поручительство физического лица или юридического лица + залог имущества, не менее 50 % от суммы микрозайма, либо поручительство ГФВО до 50 % от суммы микрозайма;

Перечень документов для займа:

- Паспорт гражданина РФ
- ИНН
- СНИЛС
- Справка о регистрации в качестве «самозанятого», сформированная с использованием сервиса «Мой налог»
- Реквизиты счета карты
- Выписка с банковского счета (карты). (Обороты за 12 месяцев).
- Документы, подтверждающие величину доходов за текущий и прошлый год (справка о состоянии расчетов (доходах) по налогу на профессиональный доход, сформированная с использованием сервиса «Мой налог».
- Бизнес-план с приложением «Прогноз движения денежных средств» (по образцу МКК).
- Согласие на обработку персональных данных
- Согласие на получение кредитных отчетов и на предоставление информации в бюро кредитных историй
- Анкета (по образцу МКК).

Информация и более подробные условия МКК ФРП ВО:

+7 (980) 538-09-14 (+ все мессенджеры)

+7 (473) 280-10-77

mail@fundsbs.ru

► **Поручительство Гарантийного фонда Воронежской области (ГФВО).**

Если у вас нет или недостаточно залога, поручителем по договорам микрозайма, кредита, лизинга, предоставления банковской гарантии может стать ГФВО.

Информация и более подробные условия

г. Воронеж, ул. Свободы, 21, пом.1/10.

+7 (473) 280-10-77

mail@fundsbs.ru

► **Субсидия на приобретение оборудования**

Субсидия на компенсацию части затрат в размере 35% на приобретение оборудования и инвентаря стоимостью не более 3 млн.руб.

Заявки принимаются управлением развития предпринимательства, потребительского рынка и инновационной политики администрации городского округа город Воронеж по адресу:
394018, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Среднемосковская, д. 10, 1 этаж, кабинет 13.
Санников Алексей Александрович, т. 8(473) 228-30-39, aasannikov@cityhall.voronezh-city.ru;
Фоменко Ольга Витальевна, т. 8(473) 228-37-92., ovfomenko@cityhall.voronezh-city.ru.

► **Социальный контракт**

Единовременная денежная выплата до 350 000 рублей на открытие своего дела, 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 и бизнес-план.

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

Т. (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/>

- **Государственная социальная помощь на основании социального контракта предоставляется только физическим лицам!**
- **Только после заключения соглашения (подписания социального контракта) с органами соцзащиты гражданин регистрируется в качестве ИП (индивидуального предпринимателя) или в статусе самозанятого (налог на профессиональный доход)!**

Имущественная поддержка

Предоставляется аренда на льготной основе муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц (за исключением права хозяйственного ведения, права оперативного управления, а также имущественных прав субъектов малого и среднего предпринимательства), подлежащего предоставлению во владение и (или) пользование на долгосрочной основе субъектам малого и среднего предпринимательства (в том числе физическим лицам, применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход»). Ознакомиться с перечнем и порядком оказания данной меры поддержки можно на официальном сайте муниципального образования по месту Вашей регистрации.

► **Недвижимость по городскому округу г. Воронеж**

Объекты аренды на льготной основе муниципального имущества

<https://uizo.voronezh-city.ru/>

Контакты: г. Воронеж, ул. Пушкинская, 5.

+7 (473) 228-34-86, +7 (473) 255-20-26

uizo@cityhall.voronezh-city.ru

► **Инвестиционная карта городского округа г. Воронеж**

<https://invest-vrn.ru/>

Карта создана на основе сервиса Яндекс с указанием мест, объектов, занятых помещений, запросов жителей и пр. Карта имеет удобный пользовательский интерфейс и обеспечивает возможность наглядного представления информации об инвестиционном потенциале

муниципалитета; предоставления заинтересованным лицам и организациям исчерпывающей актуальной информации о предлагаемых инвестиционных площадках: их площадях, форме собственности, инфраструктурной обеспеченности и пр.

► **Недвижимость по Воронежской области**

Объекты аренды на льготной основе муниципального имущества ВО

<https://dizovo.ru/>

Министерство имущественных и земельных отношений Воронежской Области

394006, г. Воронеж, пл. им. Ленина, д. 12.

тел.: (473) 212-73-73, (473) 212-73-67,

факс: (473) 277-93-00 dizo@govvrn.ru

Поддержка самозанятых от АО «Корпорация «МСП»

► **Обучающие программы, мероприятия и семинары по различным тематикам**

Предстоящие события можно отследить на сайте <https://corpmsp.ru/>

► **Бизнес - Навигатор МСП** - официальный бесплатный онлайн – ресурс для развития малого бизнеса и тех, кто планирует открыть свое дело.

Портал предоставляет доступ к ряду сервисов для предпринимателей, в том числе для самозанятых. Также самозанятые граждане могут воспользоваться сервисами анализа рынка и онлайн-расчета бизнес-планов.

<https://smbn.ru/>

► **Цифровая платформа МСП.РФ**

Государственная платформа поддержки предпринимателей, самозанятых и тех, кто планирует начать свой бизнес дает универсальный доступ и персональный подбор: государственных услуг и мер поддержки, онлайн-сервисов для бизнеса, программ обучения и актуальной информации для бизнеса.

<https://msp.rf>

V. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Главная цель любого бизнеса — прибыль. Прибыль - это разница между доходами и расходами компании за определенный период времени. Если доходы превышают расходы, компания имеет прибыль, а если расходы превышают доходы, компания испытывает убыток. Важно вести учет финансовых доходов и расходов, чтобы спланировать и контролировать свои финансовые действия.

На этапе запуска своего дела важно определить: на какую прибыль рассчитывает самозанятый, какие есть ресурсы (материальные, временные, денежные), какие будут расходы (аренда, реклама, оборудование и пр.), сколько времени на осуществление профессиональной деятельности, сколько услуг можно оказать в единицу времени и пр.

5.1 МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА.

Финансовая модель — таблица, в которой объединяют показатели доходов, расходов, прибыли и показывают связи между ними. Планируя месяц, год, нужно закладывать сколько рассчитываете получить – «план», а по итогам месяца – сколько получили на самом деле «факт». Учитывая эту разницу, следует делать выводы при планировании следующего периода.

Доходы	январь		февраль		март		...
	план	факт	план	факт	план	факт	...
Продажа тортов				
Сладкий стол на детские д.р.							
Брауни							
Рулеты							
Итого доходы							
Расходы							
Ингредиенты							
Оборудование							
Упаковка							
Маркетинг и реклама							
Фотосессия							
Налоги							
...							
Итого текущие расходы							
Прибыль							

«План» представляет собой прогнозирование доходов, расходов и других финансовых показателей для будущего периода. Он основывается на определенных предположениях и используется как отправная точка для бюджетирования. «Факт» - это фактически достигнутые доходы, расходы и другие финансовые показатели за определенный период времени.

«Доходы» представляет собой сумму денег, полученных компанией от своих операций продажи товаров или услуг. «Расходы» - средства, потраченные компанией на приобретение товаров, оплату услуг, зарплаты, аренду, налоги, проценты по кредитам и другие траты.

Часто начинающие предприниматели всю прибыль расходуют на свои нужды, не вкладывая в развитие. Это приводит к торможению развития, а то и вовсе к убыткам. Как правило, новому проекту нужен год, чтобы «встать на ноги»: необходимо вкладывать в рекламу, саморазвитие, расширение, обновление оборудования и прочее.

Финансовая модель помогает:

- увидеть, какую прибыль получит при текущем уровне доходов и расходов;
- увидеть, за счёт чего можно увеличить прибыль;
- оценить, как изменится финансовый результат, если изменить некоторые показатели — например, снизить себестоимость продукции на 5%;
- принимать управленческие решения на основе этих данных.

5.2 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.

Ниже приведен примерный финансовый план при заданных показателях. В каждом конкретном случае рассчитывается индивидуально под специфику, траты, расценки и прочее.

ОБЩЕЕ

Основные показатели:

Сумма первоначальных инвестиций (тыс. руб.)	50,5
Срок окупаемости (мес.)	5
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.) в первый год	22,0

Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	февраль
Среднее количество потребителей в мес. (в первый год)	10
Средний чек	3677

ОБОРУДОВАНИЕ/ИНВЕНТАРЬ

Наименование	Общая сумма
Миксер планетарный kitfort	8900
Холодильник	19600
Посуда, инвентарь	5000
Спецодежда	2000
Итого	35500

ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация	0
Медкнижка	3000
Расходные материалы, ингредиенты на старт (товарный запас)	5000
Реклама	5000
Упаковка	2000
Разработка фирменного стиля	5000
Печать рекламной продукции: визитки, этикетки, бирки, листовки	5000
Оборудование/инвентарь	35500
Итого	60500

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты

Расходные материалы, ингредиенты	5000
Реклама	5000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода)	1000
Упаковка	2000
Налог	1300
Итого	14300

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
НПД 4-6%, среднее в месяц (с учетом вычета)	1300

ПЛАН ПРОДАЖ

Показатели	Продажи, руб.											
	Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Количество потребителей	2	4	5	6	10	8	12	15	14	15	12	15
Выручка, тыс. р.	6	12	16	22,5	37,5	30	45	56	52	56	45	56

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

ЗАТРАТЫ

Затраты	Затраты, руб.						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц
Регистрация	0						
Медкнижка	3000						
Фирменный стиль	5000						
Реклама	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Печать рекламной продукции	5000				0		
Оборудование/инвентарь	35500						
Товарный запас	5000	0	5000	5000	10000	8000	10000
Коммун.платежи	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Упаковка	2000	0	0	1000	1500	1500	2000
Налог	180	360	480	600	750	750	1080
Итого	61680	6360	11480	12600	18250	16250	19080

РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	36,3
Ежемесячные затраты	14,3
Налоги НДС	1,3
Чистая прибыль (в первый год работы)	22,0
Инвестзатраты	60,5
Срок окупаемости, мес.	5

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Рентабельность продаж, %	60

*Рентабельность продаж= (Чистая прибыль/Выручка)*100%