



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

по открытию своего дела "самозанятым"

МАСТЕР ПО ПОШИВУ



Разработано
бренд-студией



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «МАСТЕР ПО ПОШИВУ»

(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 «мастер по пошиву», который относится к актуальному сегодня «сектору креативных индустрий».

1.1 СУТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ.

В связи с уходом зарубежных игроков с российского рынка для отечественных компаний и предпринимателей, которые занимаются креативным бизнесом, открылись новые возможности. Российские производители одежды уже осваивают освободившиеся ниши. В связи с поддержкой государства и трендом на развитие «креативных индустрий» данное бизнес-направление представляется перспективным для тех, кто хочет заниматься шитьём, созданием текстильных изделий, дизайном одежды или стать модельером.

По исследованиям данных «Авито» а 2023 год по всей стране на 81% вырос спрос на бытовые услуги. Среди популярных бытовых услуг отмечают ремонт и пошив одежды (+75%).

Суть бизнес-идеи «мастер по пошиву» заключается в получении прибыли от предоставления услуг по пошиву и дизайну одежды для клиентов. Главное преимущество данной идеи заключается в возможности создания уникальных изделий, которые отражают индивидуальные потребности и предпочтения клиентов, а также в самореализации творческого потенциала мастера. Уровень дохода будет зависеть от уровня мастерства и количества заказов. По данным ГородРабот.ру, средняя зарплата швеи в России за 2022 год – 43 219 рублей.

Швеи могут работать как на индивидуальных заказах, так и на производстве небольших коллекций. Направления работы:

- ▶ Предоставление услуг по индивидуальному пошиву по меркам клиентов: как повседневной одежды, так и специальных нарядов, свадебных платьев, костюмов и др.
- ▶ Доработка и переделка одежды: внесение изменений в существующую одежду по требованиям клиента, например, укорачивание, ушивание, изменение дизайна и т. д.
- ▶ Разработка коллекций: создание уникальных моделей и коллекций одежды для последующей реализации через магазины, интернет-магазин, выставки и сотрудничество.
- ▶ Создания текстильных изделий и аксессуаров для дома и интерьера: штор, изделий для сервировки, постельного белья и прочих аксессуаров.
- ▶ Консультации по стилю: помощь клиентам в выборе стиля, тканей, цветов и дизайна для создания уникального образа.
- ▶ Участие в модных шоу и мероприятиях: представление своих работ на модных показах, ярмарках, мероприятиях и выставках для привлечения клиентов и продвижения своего бренда.

На первых порах частный мастер-самозанятый может работать на дому (без наемных работников), в перспективе проект может вырасти до ателье или крупного производственного предприятия, в зависимости от стратегии и финансовых возможностей предпринимателя. В этом случае нужно будет зарегистрировать ИП или ООО.

1.2 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.

Основная задача мастера по пошиву заключается в создании уникальной и качественной одежды и текстильных изделий в соответствии с потребностями клиентов или требованиями рынка. Важное условие работы в данной сфере - это наличие соответствующих знаний и навыков. В случае необходимости можно закончить специализированные курсы.

Производственный процесс по созданию одежды включает множество этапов, начиная с концепции и заканчивая финальной отделкой продукта. Вот общий обзор этапов процесса:

1. Концепция и дизайн. Этот этап включает в себя исследование рынка, разработку дизайнерских концепций, выбор тканей, цветовой гаммы и создание скетчей.
2. Моделирование и разработка выкройки, которая является шаблоном для пошива.
3. Разметка и раскрой тканей. После выбора тканей происходит разметка и раскрой по выкройке для получения составляющих частей изделия.

4. Пошив изделия. Этот этап включает в себя пошив основных деталей, их сборку, пришивание декоративных элементов и прочие швейные операции.

5. Примерка изделия и корректировка размера и фасона.

6. Отделка. Завершающие швейные операции, такие как пришивание пуговиц, застежек, украшений, обработка краев и другие детали.

7. Контроль качества. Проверка качества изделия на каждом этапе производственного процесса, начиная с выбора тканей и заканчивая финальной отделкой.

8. Упаковка и готовый продукт. Завершающий этап, где изделие упаковывается, передается клиенту или готовится к реализации.

Это обобщенный производственный процесс, который может варьироваться в зависимости от типа одежды, масштабов производства, используемых технологий и других факторов.

Отдельным значимым направлением деятельности самозанятого мастера по пошиву является **продвижение** (см. п. 3.6).

Для собственной гарантии обязательным является заключение договора ГПХ с заказчиком, в котором прописываются сроки, техническое задание, стоимость работ, в каком виде должен быть представлен результат и пр. Формы договоров можно найти в интернете (см. ссылку в п. 2.4).

Сертификация и маркировка. В случае продажи товаров, созданных мастером по пошиву, через магазин или маркетплейсы необходимо будет оформить сертификат или декларацию соответствия (в зависимости от вида продукции). Под обязательную сертификацию попадает практически вся детская одежда, мужская и женская одежда первого слоя (майки, футболки, топы, нижнее белье, купальники и т.п.). Одежда второго и третьего слоя для взрослых подлежит декларированию соответствия. Получателем может быть юридическое лицо (ООО) или индивидуальный предприниматель. Самозанятые граждане пока получить эти документы не могут, так как им не присваивается ОГРН, но это скорее всего временно. Декларации оформляются на 5 лет. Сертификат тоже можно оформить на этот срок, но при сертификации предусмотрен еще ежегодный анализ производства.

Также в России действует система обязательной маркировки одежды. Маркировать нужно детскую одежду, некоторые позиции мужской и женской, а также спецодежду. Полный список товаров есть в распоряжении правительства № 792-р.

На изделия индивидуального пошива по заказу клиента требования по сертификации и маркировке не распространяются.

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., «в течении месяца разместить объявления на 20 ресурсах, опубликовать не менее 12 постов, рассказывающих об опыте с примерами работ, разослать предложение об услугах списку контактных лиц, чем обеспечить ежемесячные 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, рассылок) – 30% времени;

▶ работа по пошиву и профессиональное развитие - 50%.

Учитывая 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.

Рабочий день мастера по пошиву изделий не нормирован. График работы будет зависеть от желания и возможностей самозанятого. Некоторые совмещают основную работу и подработку швеей. На создание одного изделия может уходить от нескольких часов до нескольких дней. Можно составить расписание так, что в определенные дни недели выполняются разные виды задач.

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 заказов в месяц можно сделать?»

На запуск дела в области услуг по пошиву изделий много времени не нужно. На регистрацию самозанятым придется потратить 15-20 минут. Во время подготовки к запуску необходимо изучить рынок, конкурентов, потребности клиентов.

Для развития навыков можно пройти курсы, изучать обзоры, но главным в работе швеи, модельера являются отработка, насмотренность и собственный опыт. Начинающему мастеру нужно портфолио. Если его нет, можно сшить несколько работ для себя или по запросам родственников и знакомых. Именно они, как правило, становятся первыми заказчиками, ведь основную сложность составляет наработка клиентской базы. Здесь помогут личные связи, социальные сети.

Пошаговый план запуска бизнеса

Этапы	1 мес.	2 мес.	3 мес.
Изучение рынка, конкурентов	+		
Составление портфолио	+	+	
Разработка стратегии и плана продвижения	+		
Проведение финансовых расчетов	+		
Регистрация самозанятого	+		
Продвижение услуг, 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 «мастер по пошиву» требует от самозанятого постоянного самосовершенствования навыков, отслеживания трендов, изменений моды 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 нишу, ориентируясь на то, что лучше получается. Мастер должен проанализировать свои уникальные навыки и возможности, которые делают его работу более привлекательной для клиентов, такие как специализация на определенных видах изделий или стиле. Например, можно специализироваться на одном из направлений: сценические костюмы для народных или балльных танцев, наборы для сервировки стола, меховые изделия, одежда в стиле аниме, одежда на нестандартную фигуру, вечерние наряды и пр. Это уникальное предложение (УТП) выделит дизайнера из множества конкурентов и позволит работать, углубляя свой профессиональный уровень. 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 именно 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, оптовые закупки ткани и фурнитуры, не нужно сразу предлагать огромный ассортимент. Достаточно выбрать/разработать фасон и сшить демонстрационное изделие, протестировать на пробной группе знакомых/подписчиков. По итогу собрать обратную связь, что-то изменить, улучшить, доработать. Так постепенно появится базовая линейка продуктов.

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. Например, это может быть заказ пошива базовой одежды, такой как рубашки, брюки или юбки из стандартных тканей. Мастер может предложить базовый уровень индивидуализации, такой как выбор из предварительно существующих выкроек и фасонов.

Пробный продукт привлекает покупателя. Обычно это бесплатное или недорогое предложение, предоставляемое потенциальным клиентам, чтобы они могли опробовать продукт или услугу. Например, мастер по пошиву одежды может предложить пробное консультирование или оценку дизайн-идей клиента. Это может быть предложением, позволяющим клиенту понять навыки и стиль мастера, прежде чем он закажет полноценное изделие. Пробным продуктом может быть также полезный список для рассылки за подписку, например, «Как определить свой цветотип», «7 модных фасонов юбок сезона весна-лето», «Чек-лист для определения своего стиля» или «Обзор трендов обуви». Такие продукты формируют образ специалиста, подогревают интерес, увеличивают активность аудитории.

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: индивидуальное консультирование и дизайн для создания уникальных моделей одежды. Мастер может также предложить более роскошные или эксклюзивные ткани, возможность полностью построить дизайн и подгонку по фигуре клиента, а также дополнительные услуги, такие как выезд на дом для измерений и примерок.

Дополнительные продукты - это дополнительные предложения или функции, которые могут быть приобретены отдельно или в рамках пакета с основным продуктом. Они включают добавочную стоимость и могут содержать дополнения к базовому предложению. Например, возможность добавления ручных украшений, вышивки или аппликаций, что делает изделие еще более индивидуальным и ярким. Также «допродуктом» мастерской могут быть услуги по ремонту одежды, укорачиванию брюк или подгонке по фигуре готовых вещей.

Ценовая политика

Цена услуг мастера по пошиву одежды может варьироваться в зависимости от нескольких факторов: сложность и дизайн изделия, используемые материалы, индивидуальные требования клиента, уникальность, местоположение и репутация мастера. Обычно мастера по пошиву одежды могут предоставлять как стандартные тарифы за типы одежды (например, платье, пальто, брюки), так и индивидуальные расценки в зависимости от специфических требований клиента. Цена услуг обычно обсуждается индивидуально с каждым клиентом на основе их требований.

Заранее для себя нужно разработать примерный прайс на различные типы работ. Но в процессе рекомендуется обсудить детали проекта напрямую с заказчиком, чтобы получить конкретную оценку стоимости и сроков.

Цена услуг должна покрывать не только затраты, 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 и привлечение новых клиентов.

Примерный прайс на услуги мастера по пошиву одежды:

Пошив одежды

Платье повседневное – 2500-4000 руб.

Платье вечернее 6000-10000 руб.

Рубашка 3000-5000 руб.

Свитшот 3500 руб.

Пальто 10000-15000 руб.

Брюки – 3000 руб.

Ремонт одежды

Замена молнии и замка - 450 руб.

Подгонка по фигуре - 400 руб.

Укоротить брюки – 300 руб.

Пошив штор - 500 руб.

Пошив постельного белья - 500 руб.

В целом, цены должны быть на уровне рынка и конкурентов вашего уровня. Начинающий специалист ставит нижнюю планку в прайсе, специалист с именем будет брать дороже.

3.2 ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

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

Как правило одежду под себя шьют люди более старшего возраста. У молодого поколения нет такого запроса, они с удовольствием ходят по магазинам и потребляют продукты локальных брендов, у которых сейчас очень разнообразный ассортимент. Чаще всего на заказ шьют сценические костюмы, выпускные платья, одежду на нестандартную фигуру или люди, которые хотят воплотить свою идею, но ни в масс-маркете, ни у локальных брендов нет ничего подобного.

Целевая аудитория домашней мастерской по пошиву одежды может включать в себя различные группы людей в зависимости от специализации. Например, если мастерская специализируется на пошиве модной детской одежды, то ее целевой аудиторией могут быть

молодые родители, заинтересованные в стильной и качественной одежде для своих детей. Если мастерская ориентирована на индивидуальный пошив свадебных нарядов, то ее аудиторией могут быть невесты, стремящиеся к уникальному и элегантному образу в свой особенный день.

Кроме частных лиц заказчиками могут стать юридические лица и муниципальные учреждения. Так, гостиницы, предприятия общепита, рестораны, кафе, туристические базы, санатории и прочие виды бизнесов заинтересованы в создании фирменного постельного белья, штор, полотенец, салфеток, пошива униформы для обслуживающего персонала и т.п.

Для грамотного позиционирования самозанятый должен для себя определить, на какие сегменты аудитории он планирует работать. Важно учитывать потребности и предпочтения целевой аудитории, определять их возраст, пол, стиль жизни, уровень дохода, а также географическое расположение. Понимание потребностей своих клиентов, нишевание и выбор более узкой аудитории позволяют выделиться из толпы конкурентов и сделать более ценностное предложение. Это поможет мастерской эффективно продвигать свои услуги, создавать соответствующий ассортимент и коммуницировать с клиентами, удовлетворяя их потребности.

3.3 АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНТОВ.

Для того, чтобы сделать востребованное на рынке предложение, для начала нужно изучить какие услуги уже есть в территориальной близости; на какие большой спрос; изучить тренды и ниши, где есть потенциал для роста; понять, кто ваши конкуренты – от частных мастеров до ателье. Определив свою нишу, нужно собрать информацию о мастерах, их ценах, услугах, предлагаемых в этом сегменте. Информацию можно получить на сайтах, 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 потенциальных заказчиков, 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.

Анализ рынка и конкурентов поможет мастеру по пошиву одежды лучше понять текущую среду, определить свои преимущества и разработать стратегию, чтобы привлечь и удержать клиентов. 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. <i>Это преимущества, уникальные навыки, за счет которых можно увеличить продажи, долю рынка, чувство уверенности в конкурентной борьбе.</i></p>	<p>► W (weaknesses) – слабые стороны. <i>Эти характеристики и обстоятельства тормозят прибыль, мешают развитию.</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> - индивидуальный подход: возможность создания уникальной одежды под заказ клиента, - профессиональные навыки, - хорошие коммуникативные навыки, - гибкость производства: способность быстро реагировать на изменения в требованиях клиентов. - опыт работы, отзывы, - простая регистрация самозанятости, - гибкий график работы. 	<ul style="list-style-type: none"> - ограниченные бюджетные средства или недостаток современного оборудования, - ограниченный опыт в некоторых видах работ, - ограниченные навыки маркетинга и управления, затруднения при продвижении и управлении бизнесом, - высокая конкуренция: наличие других мастерских и производителей одежды, - сезонность спрос на пошив определенных видов одежды может зависеть времени года, - низкий уровень дохода на старте.

<p>► О (opportunities) – возможности. <i>Это рычаги, которые находятся в руках бизнеса и поддаются прямому воздействию.</i></p>	<p>► Т (threats) – угрозы/риски. <i>Трудности, внешние факторы, которые не зависят от принимаемых предпринимателем решений.</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> - формирование и укрепление личного бренда, - замещение части рыночной доли конкурентов за счет качества услуг, - увеличение стоимости услуг с ростом популярности личного бренда, - развитие новых навыков, - расширение клиентской базы через активный маркетинг и рекламу, - возможность установления партнерских отношений, - расширение ассортимента, - онлайн-продажи: развитие интернет-магазина для привлечения новых клиентов, - выход на новые рынки. 	<ul style="list-style-type: none"> - рост конкуренции, - изменения в экономике могут повлиять на покупательную способность, - изменения в законодательстве, - недоверие к новому игроку на рынке, - изменение трендов, - ненадежные партнеры, - конкуренция со стороны более технологически продвинутых предприятий, - форс-мажоры глобального характера.

3.5 НЕОБХОДИМОЕ ПОМЕЩЕНИЕ, ОБОРУДОВАНИЕ, УПАКОВКА.

Для мастера по пошиву не требуется специальное помещение. Для старта бизнес-проекта удобно и экономически целесообразно работать дома. Это тоже производство, но состоящее из одного человека. Обычно все начинается с домашней студии, со временем может вырасти во что-то более серьезное.

В домашней мастерской должен быть большой стол для раскроя, швейная машинка, место для влажно-тепловой обработки, где изделие дублируют, придают ему форму, фиксируют швы. Благодаря такой обработке вещи выглядят качественно, имеют форму, плоский шов. Если не проводить ВТО, изделие кажется незаконченным. Соответственно, требуются гладильная доска и утюг. Все это оборудование обычно есть в наличии в личном пользовании человека, увлекающегося шитьем. При необходимости что-то можно докупить, например, подержанный оверлок на сайте объявлений.

Понадобятся также портновские инструменты и расходные материалы: манекен, нитки, сантиметровая лента, портновский мел, распарыватель, набор с разными ножницами, бумага для выкроек, портновский метр, линейки для припусков, портновский утюжок для тепловой обработки ткани, иглы, булавки, вспомогательные материалы (флизелин, дублирин и пр.). Данный вид составляет небольшую часть расходов, тратится не быстро и докупается по мере необходимости. Ткань для пошива, как правило, покупается заказчиком самостоятельно.

Упаковка изделий. В случае организации продаж в магазинах или на маркетплейсах, требуется упаковка изделия. Это могут быть пакеты и коробки. При расчётах цены упаковка должна включаться в стоимость товара. Поскольку изделие может покупаться в подарок или по поводу (например, набор новогодних салфеток) требуется как подарочная, брендированная упаковка, так и техническая упаковка сверху для сохранности во время транспортировки. Красивая упаковка в разы поднимает цену и привлекательность изделия.

3.6 ПРОДВИЖЕНИЕ.

В современном мире без продвижения (маркетинга) не обойтись. Как иначе клиент узнает о ваших услугах и уникальных навыках? 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. 1.3). 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 стиль ему подходит, поэтому транслируйте, как вы работаете, какие заказы выполняете, как совершенствуете навыки 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 мастера по пошиву является его портфолио. Обязательно спрашивайте разрешения на публикацию работ у заказчика.

Удачное развитие личного бренда может принести множество возможностей в карьере, бизнесе или личной жизни, а также помочь добиться успеха и узнаваемости. Однако, важно помнить, что личный бренд должен быть подкреплен качественной работой и собственными достижениями, чтобы быть действительно уникальным и ценным.

Фирменный стиль

Фирменный стиль домашней швейной мастерской играет важную роль в создании узнаваемого бренда и привлечении клиентов. Если вы планируете со временем масштабироваться, уже сейчас нужно подумать над созданием бренда. Учитывая большую конкуренцию на этом рынке, важно выделиться и запомниться. Есть два пути: продвигать фамилию как бренд (как делают многие дома мод: Диор, Юдашкин, Версаче) или придумать название («Баленсиага», «Зара», «Зарина»). 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 мастерской начинается с определения уникальной концепции. Придумайте концепцию, которая отражает деятельность вашей мастерской. Успешный логотип должен быть уникальным, запоминающимся и отображать характер вашего бизнеса. Это может быть что-то связанное с швейным процессом, тканями, иглами и нитками или вашим индивидуальным подходом к пошиву, специализацией.

Необходимо выбрать цветовую палитру основных и дополнительных цветов, которые будут использоваться в упаковке, рекламных материалах и других элементах бренда. Нейтральные и приглушенные тона могут передавать образ ручного труда и качества, тогда как яркие цвета могут придать логотипу энергичности. Выберите шрифт, который соответствует стилю вашей швейной мастерской. Рукописный шрифт может придать логотипу индивидуальности, в то время как классические шрифты могут вызывать ассоциации с профессионализмом.

Фирменный стиль должен применяться во всех материалах мастера: оформление странички в соцсетях или онлайн-магазина, промо-материалы, рекламные брошюры, визитки, фирменная упаковка продукции, бирки, наклейки.

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.

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),
- тематические группы, биржа фрилансеров,
- продвижение через партнеров,
- участие в тематических мероприятиях, форумах, конференциях, выставках и ярмарках (см. п. 4.1, Меры поддержки от Центра «Мой бизнес»),
- таргетированная реклама,
- лэндинг или сайт с портфолио (см. п. 4.1),
- реклама у блогеров,
- традиционная реклама: наружная, в СМИ (см. п. 4.1),
- комментарии в СМИ.

Рынки сбыта

Услуги швейного мастера могут быть востребованы в любом населенном пункте Воронежской области: от небольшого городка до столицы Черноземья.

► Изначально в вопросах сбыта и поиска клиентов оптимально будет ориентироваться на **частных лиц**. В начале профессионального пути удобно искать заказы в среде знакомых, бывших коллег, контактах. Для частного мастера всегда хорошо работает «сарафанное радио», отзывы и рекомендации. Аудитории родителей можно предложить изготовление сценических костюмов на выступления или выпускной через школы, детские сады, танцевальные кружки и т.п. Самым удобным каналом сегодня является налаживание сбыта через интернет. Это может быть интернет-магазин или страничка в социальной сети, презентующая ваши услуги, примеры работ. Часть продаж можно осуществлять через сайт компании, где будут задействованы инструменты интернет торговли, в том числе опции предварительного и индивидуального заказа. Площадки «Авито» и «Ярмарка мастеров» широко используются мастерами для поиска клиентов.

► С нарабаткой опыта, известности и хорошей базы, можно выйти и на **корпоративных клиентов**. Во-первых, это юридические лица — гостиницы, предприятия общепита, рестораны, кафе, туристические базы, санатории и прочие, заинтересованные в создании стильного интерьера и оказания услуг. Это касается поставки фирменного постельного белья, штор, полотенец, салфеток, униформы и т.п. Во-вторых, заказчиком могут быть муниципальные организации и учреждения, в частности детские сады, школы, детские лагеря, которые заинтересованы не только в поставке постельного белья и предметов интерьера, но и школьной формы, оформления детских утренников и праздников, костюмов для художественной самодеятельности, оформления мероприятий.

► **Госзаказ**. Можно найти крупных заказчиков среди госкорпораций или компаний с госучастием, воспользовавшись комплексной услугой от Центра поддержки предпринимательства Воронежской области по размещению субъектов МСП на электронных торговых площадках. Вся информация о планируемых закупках содержится в «Единой информационной системе в сфере госзакупок» (ЕИС). По закону 223-ФЗ не менее 20% от общего годового объема закупок должно приходиться на малый и средний бизнес, а также самозанятых. Закупка может быть проведена в виде конкурса, аукциона, запроса котировок или запроса предложений. zakupki.gov.ru

► При создании готовых коллекций и тиражей под продажу **реализация готовой продукции швейного производства** будет производиться по следующим каналам продаж: магазины розничной торговли, ярмарки локальных дизайнеров, маркетплейсы (см. п. 4.1, Меры поддержки от Центра «Мой бизнес»).

*Подробную информацию можно получить в Центре «Мой бизнес».
394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9.
info@moibiz36.ru, 8(473)2070100.*

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 граждан 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	...
Ремонт одежды				
Брюки							
Выпускные/новогодние платья							
Постельное белье							
Наборы для сервировки							
Итого доходы							
Расходы							
Коммунальные платежи							
Расходные материалы							
Маркетинг и реклама							
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	31,6
Срок окупаемости (мес.)	3
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.) в первый год	50,5

Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	январь
Среднее количество потребителей в мес. (в первый год)	8,5
Средний чек	5,9

ОБОРУДОВАНИЕ/ИНВЕНТАРЬ

Наименование	Общая сумма
Оверлок	10000
Портновские инструменты	5000
Манекен	1600
Швейная машина в наличии	0
Итого	16600

ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация	0
Разработка фирменного стиля	5000
Печать рекламной продукции (визитки, листовки, бирки для одежды)	3000
Расходные материалы	2000
Реклама	5000
Оборудование/инвентарь	16600
Итого	31600

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
Расходные материалы	1000
Реклама	5000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода)	1000
Налог	1510
Упаковка	600
Итого	9110

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
НПД 4-6%, среднее в месяц (с учетом вычета)	1510

ПЛАН ПРОДАЖ

Показатели	Продажи, руб.												
	Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Количество потребителей	2	10	6	7	10	6	7	12	10	10	12	10	
Выручка, тыс. р.	5	23	18	40	45	38	35	80	60	60	90	110	

Факторы, влияющие на продажи	Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	Доля потребителей, %	2,0	9,8	5,9	6,9	9,8	5,9	7	11,8	9,8	9,8	11,8	9,8	
	Факторы	сезон												

ЗАТРАТЫ

Затраты	Затраты, руб.						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц
Регистрация	0						
Оборудование/инвентарь	31600						
Реклама	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Печать рекламной продукции	3000						
Разработка фирменного стиля	5000						
Расходные материалы	2000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Упаковка		600	600	600	600	600	600
Коммун. платежи	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Налог	150	690	540	1200	1350	1140	1050
Итого	47750	8290	8140	8800	8950	8740	8650

РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	59,6
Ежемесячные затраты	9,1
Налоги НДС	1,5
Чистая прибыль	50,5
Инвестзатраты	31,6
Срок окупаемости, мес.	3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Рентабельность продаж, %	85

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