



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

по открытию своего дела "самозанятым"

РЕПЕТИТОР



Разработано
бренд-студией



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «РЕПЕТИТОР»

(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 «репетитор».

1.1 СУТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ.

Рынок репетиторских услуг год от года только растет. В России он уже давно превысил 100 млрд руб. в год. За дополнительное обучение ребёнка родители платят до 10 тысяч рублей в неделю. Большинство жителей считает расходы на образование и развитие детей самыми важными и приоритетными. По результатам опросов 49% россиян пользуются услугами репетиторов, причём 35% делают это на постоянной основе. За услугой репетитора преимущественно обращаются в 9-м и 11-м классе для подготовки к ОГЭ и ЕГЭ. Чаще всего школьники занимаются дополнительно с педагогами по русскому языку, геометрии и алгебре. Среди предметов по выбору лидируют английский язык, физика и обществознание. Кроме того, приметой нового времени стало репетиторство для младшеклассников.

Исследование платформы «Авито Услуги» также показало резкий рост спроса на репетиторов. В январе текущего года количество родительских запросов на дополнительные занятия, в том числе для подготовки к экзаменам, выросло на 51 процент, в феврале – на 76 процентов по сравнению с аналогичным периодом 2022-го.

Суть бизнес-идеи «репетитор» заключается в получении прибыли от предоставления образовательных услуг студентам, школьникам или взрослым, которые нуждаются в дополнительном образовании или помощи в определённой учебной дисциплине.

Бизнес-модель может включать в себя индивидуальные занятия, групповые занятия, а также онлайн обучение через специализированные платформы. Важными аспектами такого бизнеса являются образование репетиторов, разработка учебных планов, установление контакта с родителями и учениками, а также эффективное продвижение своих услуг. Репетитор может работать на себя, выбирая удобное место и график работы.

Уровень дохода будет зависеть от специализации, предмета, количества часов, населенного пункта, времени года. Средний доход репетитора в месяц в крупном областном центре – 60-100 тысяч рублей, в маленьких городах - 15-30 тысяч рублей.

В целом, бизнес-идея «репетитор» имеет потенциал для успеха, если правильно подойти к организации, особенно при грамотном маркетинге и предоставлении качественных образовательных услуг.

1.2 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.

Основная задача репетитора - помочь ученикам понять материал, подготовиться к экзаменам, развить навыки самостоятельного обучения и мотивацию. Важное условие работы в данной сфере - это не только наличие образования по предмету, но и соответствующих педагогических знаний и навыков.

Производственный процесс в работе репетитора включает в себя следующие этапы и направления:

1. Подготовка учебных материалов: репетитор готовит необходимые пособия, учебники, задания и примеры, соответствующие потребностям конкретного ученика или группы.
2. Планирование урока: преподаватель разрабатывает учебный план на основе потребностей ученика, программы или специфических запросов.
3. Проведение занятий: репетитор работает с учеником или группой учеников, объясняет материал, решает задачи, проверяет домашнее задание и помогает в усвоении учебного материала.
4. Оценка прогресса: учитель отслеживает успехи ученика, учитывая его академические результаты, изменения в понимании учебного материала и обратную связь от ребенка или его родителей.
5. Учетно-отчетная документация: ведение отчетности о занятиях, прогрессе ученика, оценках, а также учет финансовых вопросов.

6. Маркетинг и привлечение клиентов: для частной практики репетитор должен также заниматься маркетинговой деятельностью, чтобы привлекать новых учеников.

Направления работы репетитора:

▶ Помощь по школьной программе. Бывает, что ученик болел и пропустил тему, тогда он навёрстывает с репетитором. Иногда нужна помощь в освоении сложного материала.

▶ Подготовка к ОГЭ или ЕГЭ.

▶ Подготовка учеников к участию в олимпиадах разных уровней.

▶ Помощь в решении домашних заданий. Если нужно срочно делать домашнюю работу, а разобраться самостоятельно или с родителями не получается, поможет репетитор.

Наиболее **популярны предметы**, по которым ученики сдают выпускные экзамены и которые нужны при поступлении в вуз. В топ-3 входят математика, русский, английский язык. Эти предметы ведутся с первого или второго класса, поэтому репетитор может выбрать свою любимую возрастную аудиторию. Также востребованы история и обществознание, физика, химия, биология.

Наличие наград, ученой степени, международных сертификатов, повышает заинтересованность клиентов. Преподавателям с несколькими десятками отзывов легче найти ученика и ставить высокие ставки за час.

Формат занятий. Индивидуальные занятия/ парные/ мини-группы. Репетитор может повысить оплату часа, увеличив число участников занятий, при этом сохраняя адекватную стоимость занятий для своего региона.

Формат занятий предполагает также офлайн или онлайн. Второй позволяет экономить время на дороге, стоит дешевле. Высокая конкуренция регионов с крупными городами заставляет специалистов внимательнее относиться к ценообразованию занятий онлайн. Здесь важно нарабатывать свою репутацию, поддерживая её отзывами, продумывать методику, заниматься продвижением в интернете.

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 месяца сформировать авторскую программу, опубликовать не менее 15 постов, рассказывающих о профессиональном уровне и преимуществах программы, чем привлечь клиентов и набрать учеников на 20 уроков в неделю, чем обеспечить доход в размере 50 000р./месяц».

Рабочее время будет распределяется на следующие направления:

▶ оргвопросы (бизнес-навыки, планирование, ведение оплат в приложении «Мой налог», оформление договоров с клиентами) – 20% времени;

▶ продвижение (построение личного бренда, публикации, ведение социальных сетей, объявлений, набор групп) – 30% времени;

▶ проведение занятий и профессиональное развитие - 50%.

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

Рабочий день репетитора выстраивается в соответствии с расписанием учеников. Например, утром проводятся занятия для тех, кто учится во вторую смену, а вечера – для учащихся в первую. Днём может выделяться время на подготовку материалов, публикации или личные дела. Преподаватель сам решает будет ли ему удобно работать в выходные дни.

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 учеников в месяц можно принимать?»

На запуск услуг репетитора не нужно много времени. На регистрацию самозанятым придется потратить 15-20 минут. Во время подготовки к запуску необходимо изучить рынок, конкурентов и их ассортимент, потребности клиентов. Просчитать финансовую модель, определить стоимость услуг, необходимое количество учеников. Запускать услугу лучше всего весной – перед экзаменами или с 1 сентября для тех, кто хочет заниматься весь учебный год. Основную сложность в начале пути составляет набор клиентов, поэтому нужно уделить время на разработку стратегии и плана продвижения.

Пошаговый план запуска бизнеса

Этапы	1 мес.	2 мес.
Изучение рынка, конкурентов	+	
Разработка авторской программы	+	
Разработка стратегии и плана продвижения	+	
Проведение финансовых расчетов	+	
Регистрация самозанятого	+	
Набор учеников	+	+
Продвижение услуг, поиск клиентов	+	+
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 «репетитор» требует педагогических навыков и профессиональных знаний в области предметной подготовки. 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. Во-первых, это специализация по конкретному возрасту. Во-вторых, предметность. Например, может быть предметная специализация: репетитор по биологии, который очень хорошо разбирается именно в молекулярной биологии, к нему обращаются те, кому важно изучить именно эту тему на глубоком уровне, хотя и общую биологию он может преподавать. Ещё один вид специализации — по задачам ученика. Есть репетиторы, которым нравится готовить школьников к ЕГЭ, у них есть собственные наработки, методические приёмы, и их ученики на экзамене получают высокие баллы. Или, наоборот, репетиторы, которым нравится работать со школьниками младших или средних классов, помогать им в усвоении школьной программы.

Уникальное предложение (УТП) сразу выделит репетитора из множества конкурентов в городе. Определившись с выбором ниши, нужно будет транслировать главную идею концепции посредством инструментов продвижения и публикаций.

Виды услуг

Репетитор проводит групповые, персональные, онлайн занятия.

Направления работы:

- Помощь по школьной программе.
- Подготовка к ОГЭ или ЕГЭ.
- Подготовка к Олимпиаде.
- Помощь в решении домашних заданий.
- Помощь взрослым для повышения уровня знаний, в частности, при поступлении на работу, перед командировкой (например, английский язык).

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.

Пробный продукт привлекает покупателя. Обычно это бесплатное или недорогое предложение, предоставляемое потенциальным клиентам, чтобы они могли опробовать продукт или услугу. В начале работы можно предложить пробное бесплатное занятие, чтобы убедиться, что ребенку подойдет темп речи и манера объяснения. Это помогает наладить доверие.

Базовый продукт - это основная версия продукта или услуги. Базовый продукт обычно доступен по определенной стоимости, он предлагает основной набор возможностей, необходимых для удовлетворения основных потребностей клиентов. Например, базовый блок занятий на полгода:

репетитор предоставляет уроки по выбранному предмету или навыку на регулярной основе, определенное количество занятий в месяц.

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 особый доступ, расширенную поддержку, индивидуальное обслуживание или дополнительные бонусы. Например, персонализированный учебный план: репетитор разрабатывает индивидуальный учебный план, адаптированный под индивидуальные потребности и цели ученика. Или приоритетное обслуживание: Ученик получает приоритет в расписании занятий и дополнительную поддержку вне уроков, такую как доступ к репетитору для вопросов или поддержки по электронной почте.

Дополнительные услуги - это дополнительные предложения или функции, которые могут быть приобретены отдельно или в рамках пакета с основным продуктом. Они добавляют дополнительную стоимость и могут включать такие вещи, как разработка плана самостоятельной работы на лето, консультации или индивидуальное обучение.

Ценовая политика

Репетитор - такая профессия, зарплата которого обычно рассчитывается по ставке за час и имеет множество ценообразующих факторов: количество часов, специализация, знания и опыт, место проживания, расходы, маркетинг и построение своего бренда.

Месячный заработок зависит от количества персональных и групповых занятий. 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 занятий в месяц можно провести?»

Цены в среднем должны быть на уровне конкурентов. За очные занятия начинающий репетитор, студент ставят нижнюю планку в прайсе 500-700 р./час, преподаватель с именем будет стоить дороже – от 1000 р./час. Онлайн занятия стоят дешевле. Самые дорогие репетиторы - преподаватели университетов с опытом работы на рынке репетиторских услуг более 20 лет. Они просят от 2 до 6 тыс. руб. за занятие.

Практикующие репетиторы сами устанавливают себе нагрузку. Некоторые работают по 3-4 часа в день, некоторые по 5-8 часов. Если брать в среднем 20 уроков в неделю (5 дней по 4 урока), то средний заработок в Воронеже составит 13-15 тысяч рублей в неделю и 52-60 тыс. рублей в месяц, в малых городах и районных центрах - 5-6 тысяч рублей в неделю и 20-24 тыс. рублей в месяц.

При формировании цены следует учитывать расходы: оплата комиссии сервисам по поиску учеников, отчисления в налоговую, курсы повышения квалификации, печать материалов, приобретение литературы, транспортные расходы, стажировки и прочее. Также следует учитывать, что преподаватель работает не каждый месяц.

3.2 ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

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

Несмотря на то, что основные потребители услуги - дети, целевой аудиторией, принимающей решение, выступают родители. Чаще всего респонденты нанимают репетиторов для старшеклассников, ведь именно на последние годы учёбы приходятся две выпускные аттестации - ОГЭ и ЕГЭ.

► Дошкольники и их родители, желающие подготовить ребёнка к школе. Обычно один преподаватель помогает в освоении нескольких предметов: математика, чтение, письмо.

► Школьники, студенты и их родители, ищущие помощи в освоении предметов. Репетиторы, специализирующиеся на предметах, таких как математика, физика, иностранные языки

и литература, могут ориентироваться на учеников школьного или студенческого возраста. Отдельно можно выделить сегменты аудитории: младшие классы, выпускные классы (9 и 11), студенты.

► Взрослые, изучающие новый навык. Репетиторы предоставляют обучение в области профессионального развития, изучения нового языка, подготовки к экзаменам или развития навыков руководства, могут привлекать взрослую аудиторию.

► Родители детей с особыми потребностями или детей с задержкой развития, репетиторы могут работать с целевой аудиторией, требующей индивидуализированного подхода.

► Школьники и родители, нуждающиеся в подготовке к экзаменам, ОГЭ и ЕГЭ. Им предлагается подготовка к стандартизированным тестам, вступительным экзаменам в университеты.

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 репетиторов до центров. Определив удобный для себя район или узкую нишу, нужно собрать информацию об услугах, ценах, видах занятий, представленных здесь. 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 школ и центров в интересующем районе, а также посмотреть отзывы, рейтинги, замечания и ожидания потребителей. При оценке обращаем внимание на районы многоэтажек, остановки. 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"> - высокий уровень знаний в области своей специализации, - хорошие коммуникативные навыки, способность объяснять материал понятным языком, - репутация и рекомендации от учеников, которые получили высокие баллы на экзаменах или достигли успеха в учебе, - гибкий график работы, способность предоставлять уроки в удобное для ученика время, - простая регистрация самозанятости, - специальные разрешения и лицензии не нужны, - стартовый капитал небольшой, можно обойтись без привлечения заемных средств, - высокая востребованность услуг, 	<ul style="list-style-type: none"> - ограниченное количество свободного времени для преподавания, - недостаточная эффективность маркетинга своих услуг, - ограниченный набор образовательных материалов и ресурсов, - зависимость от графика; - низкий уровень дохода на старте; - недоверие к новому игроку на рынке, - необходимость формирования клиентской базы с нуля.

<p>- самостоятельная регулировка доходов путем увеличения количества занятий.</p>	
<p>► О (opportunities) – возможности. Это рычаги, которые находятся в руках бизнеса и поддаются прямому воздействию.</p>	<p>► Т (threats) – угрозы/риски. Трудности, внешние факторы, которые не зависят от принимаемых предпринимателем решений.</p>
<ul style="list-style-type: none"> - рост популярности онлайн-обучения, - развитие новых программ обучения или курсов, подходящих для современных требований рынка, - партнерство с образовательными учреждениями для предоставления своих услуг, - диверсификация специализации и предоставляемых услуг для привлечения более широкой аудитории, - формирование и укрепление личного бренда, - замещение части рыночной доли конкурентов за счет качества услуг, - увеличение стоимости услуг с ростом популярности личного бренда, - внедрение новых услуг. 	<ul style="list-style-type: none"> - конкуренция со стороны других репетиторов или образовательных компаний. - изменения в образовательной политике или стандартах, которые могут повлиять на спрос на услуги репетитора, - технологические риски, такие как сбои в интернет-соединении во время онлайн-занятий, - экономические трудности, влияющие на финансовые возможности учеников и их способность покупать услуги репетитора. изменение трендов, - падение платежеспособности, - форс-мажор.

3.5 НЕОБХОДИМОЕ ПОМЕЩЕНИЕ, ОБОРУДОВАНИЕ, УПАКОВКА.

Репетитор может оказывать офлайн-услуги у себя на дому, на дому у ученика или арендовать для этих целей кабинет. Последний вариант встречается редко. В случае оказания услуг на дому у ребенка нужно закладывать временные и транспортные услуги.

Если репетиторы снимают для работы кабинет, то львиная доля расходов составляет арендная плата, бытовые услуги. Большим плюсом репетиторов, арендующих помещение, является возможность набирать группы учеников. Общий доход может увеличиться в 2-3 раза. Но, в конечном итоге, после вычета затрат на аренду и рекламу, прибыль увеличивается в 1,2-1,5 раза в малых и средних городах и в 1,5-1,7 раза в крупных. Аренда по стране в среднем 1000 рублей за 1 кв.м, в малых городах - 500-600 рублей за 1 кв.м. Один кабинет примерно 25-30 кв.м. Это 30 тыс. рублей в месяц в крупных городах, 25 тыс. рублей в средних городах и 12-15 тыс. рублей - в малых.

Основные расходы репетиторов составляет распечатка материалов. При таких тратах выгоднее приобрести лазерный принтер, чем обращаться к услугам копицентра. Также следует заранее оценить свои расходы на учебники, справочники, подписки и другие материалы.

Благодаря современным технологиям у репетитора появилось множество разных инструментов сделать занятия полезными и интересными для ученика. Например, сейчас есть электронные доски, интерактивные ресурсы, виртуальные лаборатории.

3.6 ПРОДВИЖЕНИЕ.

В современном мире без продвижения не обойтись. Как иначе клиент узнает о вашем существовании, о методах работы, 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. 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 - это не значит трансляция личной жизни, а передача ваших личных профессиональных качеств, мыслей, опыта. Потенциальному покупателю для выбора важно испытать доверие, убедиться в том, что ваши методы подходят ему, поэтому транслируйте как проходят занятия, попросите других дать свой отзыв, объясните сложные профессиональные моменты, покажите, как правильно делать упражнения, как выбрать учебники. Для разбавления профессионального контента можно дать и немного информации о любимых книгах, местах, прогулке и т.п.

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

Учитывая специфику деятельности репетитора, разработка логотипа и фирменного стиля нецелесообразны. Люди идут к людям, именно личность преподавателя является решающим фактором. Для оформления страниц в интернете и визиток можно выбрать для себя фирменный цвет и слоган-кредо. Лучшим неймингом будут имя-фамилия репетитора, зарекомендовавшие себя.

Для продвижения в соцсетях и на интернет-досках объявлений используются реальные фотографии. Во всех соцсетях, на всех ресурсах, на рекламных материалах заглавная фотография должна быть одна и та же, чтобы четко ассоциировалась с одним человеком. Однако все конкуренты также публикуют подобные фото. Для отстройки от конкурентов необходимо сделать уникальные изображения. Это может быть выбор определенного цвета одежды, оригинальный слоган, фон на заднем плане (например, британский флаг), уникальный жест и пр. Также сегодня многие оформляют фото для сайтов объявлений, добавляя на изображение информацию по конкурентному преимуществу: регалии, опыт, информацию о сертификатах.

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.

Наилучший результат дает «сарафанное радио» – не стесняйтесь говорить всем знакомым, что предлагаете услуги репетитора ведь кто-то ищет их сейчас.

Реклама в крупных и средних городах примерно одинакова, в среднем на нее тратится 10-30 тыс. рублей.

Специализированные доски объявлений: например, «Авито», «Юла». Есть специальные платформы: Ассоциация репетиторов «Репетит-ру» (repetit.ru) и «Профи-ру».

В основном люди пользуются «Авито». Важно развивать свой аккаунт, постоянно уделять этому время. В начале придется продвигаться платно, нужно сделать грамотное описание того, что умеете делать, результатами учеников, честными расценками. После работы просите клиентов оставить отзыв в аккаунте. Регулярные положительные отзывы поднимают аккаунт в поиске. Другие заходят, видят ваш рейтинг и большое количество отзывов.

Рынки сбыта

Открыть бизнес по оказанию услуг репетитора можно в любом населенном пункте Воронежской области. Критерием является количество потенциальных учеников и платежеспособность населения. Ориентироваться нужно на частных лиц. Сегодня оптимальным является налаживание сбыта через интернет, размещая предложение в тематических группах. Для поиска клиентов можно использовать каналы продаж – сайт-визитка или страничка в соцсетях, контекстная реклама и др.

Репетитор может работать как очно, так и онлайн. В последние годы работа онлайн стала очень популярна и востребована. Можно устроиться в одну из онлайн школ, так вы снимите с себя необходимость поиска учеников, тары на рекламу, но будете зависть от их графика и расценок.

Для использования офлайн-продаж основополагающим является география – удобно близлежащие расположение, проживание в одном районе с учениками. Здесь необходимо проанализировать (см. п. 3.3) близлежащие локации и заняться привлечением клиентов посредством распространения визиток, рекламы, предложений по центрам досуга, родительские комитеты, работников заведений, на остановках, объявления на подъездах и в лифтах и прочее.

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	...
Групповые занятия				
Индивидуальные занятия							
Консультации							
Он-лайн занятия							
Итого доходы							
Расходы							
Печать материалов							
Маркетинг и реклама							
Налоги							
Транспорт							
...							
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.

«Доход» 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»: нужно 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 услуг, цен и прочее.

ОБЩЕЕ

Основные показатели:

Сумма первоначальных инвестиций	26900
Срок окупаемости (мес.)	3
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.)	40960

Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	1
Среднее количество потребителей в мес. (в первый год)	4,5
Цена индивидуального занятия	1000
Количество занятий в неделю (5 дней по 4 урока)	20

ОБОРУДОВАНИЕ/ИНВЕНТАРЬ

Наименование	Цена за 1 шт.	Количество	Общая сумма
Принтер лазерный	9900	1	9900
Учебные материалы	1000	5	5000
Итого:			14900

ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация	0
Реклама	10000
Печать рекламной продукции	2000
Оборудование/инвентарь	14900
Итого	26900

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
Транспортные расходы	1856
Канцелярские расходы (бумага, картридж)	300
Реклама	5000
Интернет	700
Налог (среднее)	1824
Итого	9680

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
НПД 4-6%, среднее в месяц (с учетом вычета)	1824

ПЛАН ПРОДАЖ

Показатели	Продажи, руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Количество потребителей	1	2	4	7	7	4	0	1	7	7	7	7
Выручка, тыс. р.	12	24	40	80	80	40	0	12	80	80	80	80

Факторы, влияющие на продажи	Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Доля потребителей, %	1,9	3,7	7,4	13	13	7,4	0,0	1,9	13	13	13	13
	Факторы	Сезон											

ЗАТРАТЫ

Затраты	Затраты, руб.						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц
Регистрация	0						
Реклама	10000						
Печать рекламной продукции	2000						
Оборудование/инвентарь	14900						
Транспортные расходы	360	560	1500	3000	3000	1500	0
Канцелярские расходы		300	300	300	300	300	300
Реклама		5000	5000	5000	5000	5000	5000
Интернет		700	700	700	700	700	700
Налог	360	720	1200	2400	2400	1200	0
Итого	27620	7280	8700	11400	11400	8700	6000

РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	50,66
Ежемесячные затраты	9,7
Налоги НПД	1,8
Чистая прибыль	40,96
Инвестзатраты	26,9
Срок окупаемости, мес.	3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Рентабельность продаж, %	80

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