

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ



«БИЗНЕС-ПЛАН ДЛЯ СОЦКОНТРАКТА»

ЦЕНТР «МОЙ БИЗНЕС»
Г. СМОЛЕНСК, УЛ. ТЕНИШЕВОЙ, Д. 15, 8 ЭТАЖ

| | |
|--------------------------------------|---|
| Разобран пример | Производство предметов декора и кухонной утвари из дерева. |
| Организационно-правовая форма | Индивидуальный предприниматель. |
| Система налогообложения | АУСН Доходы. Автоматизированная упрощённая система налогообложения с налоговой ставкой 8% от дохода. |
| Потребность в персонале | Создание 2-х рабочих мест: фрезеровщик, дизайнер. |

1. ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ

| Раздел | Пояснение | Пример |
|---|---|---|
| Фамилия, имя, отчество | Написать полностью. | Иванова Ирина Петровна |
| Возраст | Написать сколько полных лет и дату рождения | 28 лет, дата рождения 13.02.1998 |
| Адрес места жительства | 1) Если адрес места жительства и адрес регистрации совпадают – написать один адрес. 2) Если адрес места жительства и адрес регистрации разные – написать 2 адреса. | Адрес места жительства: Смоленская область, г.Смоленск, ул.Ленина, д.5, кв.363 Адрес регистрации: Смоленская область, Вяземский муниципальный округ, г.Вязьма, ул. Герцена, д.113, кв.7 |
| Образование | 1) Написать вид образования: <ul style="list-style-type: none"> • Основное общее (9 классов) • Среднее общее (11 классов) • Средне-специальное (ССУЗ) • Высшее (ВУЗ) 2) Написать специальность, которая указана в дипломе (при наличии диплома ССУЗа или ВУЗа). 3) Написать название учебного заведения. 4) Написать год окончания заведения или статус «студент» и год в который планируете окончить обучение. | Средне-специальное образование. Специальность «Дизайн». Смоленский педагогический колледж. Выпуск 2018 г. |
| Опыт работы (навыки) в данной сфере бизнеса | 1) Если вы работали в официальном найме в сфере бизнеса, которая связана с вашим бизнес-проектом, – напишите: <ul style="list-style-type: none"> • название организации, где вы работали; • сферу деятельности; • название должности; • период работы. | Есть опыт в официальном найме: ООО «Смоленская кухонная мебельная фабрика». Сфера деятельности: производство корпусной кухонной мебели. Должность: графический дизайнер. Сентябрь 201 г. – январь 2022г. |
| | 2) Если вы получали дополнительное образование/проходили курсы по специальности, связанной с вашим бизнес-проектом или с предпринимательскими навыками – напишите: <ul style="list-style-type: none"> • название курса; • название образовательной организации; • период обучения. | Есть дополнительное образование: Курс «СММ-специалист». Академия «Синергия». Сентябрь 2021 – Май 2022 г. |

| | | |
|--|---|---|
| | <p>3) Если у вас был опыт в качестве хобби, связанный с бизнес-проектом, с которым вы претендуете на соцконтракт, – напишите:</p> <ul style="list-style-type: none"> • краткую историю опыта в качестве хобби, • сколько лет занимаетесь хобби, • результаты, которыми гордитесь. | <p>Есть опыт в качестве хобби: Я увлеклась созданием предметов декора из дерева и эпоксидной смолы в 2023 г., когда была в декрете. Создала формы и разработала модели в дизайнерских программах. За 4 года я изготовила более 40 кухонных досок, 100 подставок под горячие напитки и 5 интерьерных картин. Я приняла участие в ярмарке на Маяковского в Смоленске в июне 2025 г., где посетители положительно оценили мои изделия.</p> |
| | <p>4) Если у вас есть опыт в семейном деле (ваши родители, родственники занимаются, аналогичным вашему бизнес-проекту делом, и вы им помогли) – напишите:</p> <ul style="list-style-type: none"> • краткую историю вашего опыта в семейном деле; • сколько лет вы им занимались; • какие навыки вы получили. | <p>Есть опыт в семейном деле: Мой супруг занимается столярным делом, я ему помогала создавать макеты изделий, делать окраску и упаковку дорогих изделий. За 6 лет помощи супругу создала более 50 макетов, окрасила около 30 изделий, среди которых дизайнерские комоды, туалетные столики, журнальные столики.</p> |
| <p>Контактный телефон (факс, e-mail)</p> | <p>Напишите номер вашего мобильного телефона и адрес электронной почты</p> | <p>8 920–315-33-XX smoldekor@xxxx.ru</p> |

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

| Раздел | Пояснение | Пример |
|---|---|---|
| <p>Вид предпринимательской деятельности</p> | <p>Выберите вид деятельности, который будете осуществлять и допишите название группы товаров/сферы услуг.</p> <p>Виды предпринимательской деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Производство (указать каких товаров). • Услуги (указать в какой сфере). • Торговля (указать какими товарами). <p>! Примечание:</p> <p>1) Если вы будете продавать товары, которые производите самостоятельно, – ваш вид деятельности «Производство».</p> | <p>Производство предметов декора и кухонной утвари из дерева.</p> |

| | | |
|---------------------------------------|---|--|
| | <p>2) Если вы будете перепродавать товары, которые сделали другие компании, - ваш вид деятельности «Торговля».</p> <p>3) Если часть товаров вы производите сами, а часть товаров закупаете в других компаниях для перепродажи, - ваш вид деятельности «Производство и торговля».</p> | |
| Наименование проекта | Напишите название проекта или название компании (если оно у вас уже есть) | Мастерская «Уютный дом» |
| Организационно-правовая форма бизнеса | <p>Напишите организационно-правовую форму, в которой вы планируете вести бизнес после заключения соцконтракта.</p> <p>Для претендентов на соцконтракт допустимы 2 организационно-правовые формы ведения бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Самозанятый. • Индивидуальный предприниматель. <p>Варианты формулировок для бизнес-плана:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Самозанятый, уже зарегистрирован с XX.XX.XXXX. 2) Самозанятый, планирую регистрацию в течение 5 рабочих дней с даты заключения соцконтракта. 3) Индивидуальный предприниматель, уже зарегистрирован с XX.XX.XX 4) Индивидуальный предприниматель, планирую регистрацию в течение 1 месяца с даты заключения соцконтракта. 5) Индивидуальный предприниматель, планирую переход в течение 1 месяца с даты заключения соцконтракта. Сейчас работаю как самозанятый, зарегистрирован с XX.XX.XXXX <p>! Примечание: Учтите, что в выбранной организационно-правовой форме вам придётся работать весь период на который вы заключите соцконтракт (до 12 месяцев).</p> <p>? Дополнительные материалы «Организационно-правовые формы бизнеса» есть в Приложении 1, стр. 17</p> | <p>Индивидуальный предприниматель, планирую переход в течение 1 месяца с даты заключения соцконтракта. Сейчас работаю как самозанятый, зарегистрирована с 15.02.2023</p> |
| Система налогообложения | <p>Напишите систему налогообложения, в которой вы планируете вести бизнес после заключения соцконтракта.</p> <p>У самозанятых есть только одна система налогообложения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • НПД (налог на профессиональный доход) <p>У индивидуальных предпринимателей (ИП) – есть 8 подвидов систем налогообложения:</p> | АУСН Доходы |

| | | |
|--|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • НПД (налог на профессиональный доход). • ПСН (патентная система налогообложения). • УСН Доходы (упрощённая система налогообложения с налогооблагаемой базой: доходы). • УСН Доходы минус Расходы (упрощённая система налогообложения с налогооблагаемой базой: разница между доходами и документально подтвержденными расходами). • АУСН Доходы (автоматическая упрощённая система налогообложения с налогооблагаемой базой: доходы). • АУСН Доходы минус Расходы (автоматическая упрощённая система налогообложения с налогооблагаемой базой: разница между доходами и документально подтверждёнными расходами). • ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог). • ОСНО (общая система налогообложения). <p>? Дополнительные материалы «Системы налогообложения бизнеса» есть в Приложении 2, стр.18</p> | |
| <p>Адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (аренда/собственность)</p> | <p>Напишите:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Адрес по которому вы разместите оборудование и материалы, закупленные на средства соцконтракта или название населённого пункта/района города и характеристики помещения, которое планируете арендовать. • Укажите на каком основании вы разместите оборудование в указанном помещении. <p>Варианты формулировок для бизнес-плана:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Деятельность буду осуществлять в собственном помещении по адресу _____ на основании правоустанавливающего документа на недвижимость. 2) Деятельность буду осуществлять в помещении родственника по адресу _____ на основании Договора безвозмездного пользования помещением. 3) Деятельность буду осуществлять в арендованном помещении по адресу _____ на основании Договора аренды. 4) Деятельность буду осуществлять в арендованном помещении. Планирую арендовать помещение в _____ районе/городе ____/поселке____. <p>Критерии подбора помещения: этаж, метраж, что необходимо (свет, вода, санузел, парковка, кладовка ...), стоимость аренды до XXXX руб./мес.</p> | <p>Деятельность буду осуществлять в помещении родственника по адресу г.Смоленск, ул.Валутина, д. 188 на основании Договора безвозмездного пользования помещением.</p> |

| | | |
|--|--|---|
| | <p>5) Деятельность буду осуществлять по адресу заказчика. В нерабочее время инструменты и оборудование планирую хранить по адресу _____ на основании _____ .</p> | |
| <p>Описание производимого товара (работ, услуг)</p> | <p>Напишите основные категории товаров или основные виды услуг.</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Предметы декора для дома из дерева и эпоксидной смолы: декоративные панно и картины, настенные часы, подставки для украшений. 2. Кухонная утварь из дерева и эпоксидной смолы: подносы, разделочные доски, менажницы, подставки под горячее. |
| <p>Потребность в персонале (количество, должность)</p> | <p>Если вы честно планируете в период выполнения соцконтракта нанимать сотрудников по трудовому договору на оклад или на сдельную форму оплаты, то напишите:</p> <ul style="list-style-type: none"> • должность; • количество человек; • условия оплаты; • месяц с которого планируете нанять сотрудника. <p>! Примечание: Самозанятый и ИП на НПД не могут иметь наёмный персонал.</p> | <p>Фрезеровщик, 1 чел., с 3-го месяца реализации проекта, оплата по окладу.</p> <p>Дизайнер, 1 чел., с 6-го месяца реализации проекта, сдельная форма оплаты.</p> |
| <p>Перечень имеющегося оборудования/ имущества для ведения бизнеса</p> | <p>Варианты того что у вас может быть:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Помещение - если вы выше указали что оно у вас в собственности или у вас будет помещение, предоставленное на основании Договора безвозмездного пользования. 2) Транспорт - если он имеет отношение к бизнесу: у вас такси, грузоперевозки и т.п. или вы осуществляете разъездной характер деятельности. 3) Инструменты - если у вас уже есть часть необходимых инструментов. 4) Оборудование - если у вас уже есть часть оборудования. 5) Мебель - если уже есть часть необходимой мебели. 6) Компьютерная техника и оргтехника. 7) Программное обеспечение. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Бесплатное помещение на основании Договора безвозмездного пользования. 2. Компьютер и программное обеспечение для создания макетов изделий, рекламных макетов и для онлайн-продвижения. 3. Принтер для печати макетов и документов. 4. 1 рабочий стол и 1 стул (для меня). 5. 5 форм для заливки эпоксидной смолы (для часов и подставок под горячее). |

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

| Раздел | Пояснение | Пример |
|--|--|--|
| <p>Потребители товара (работ, услуг) – целевая аудитория</p> | <p>Опишите 3-6 портретов целевой аудитории (собираемые образы типичных покупателей ваших товаров/услуг). Опишите основные характеристики портретов целевой аудитории.</p> <p>Укажите тип каждой целевой аудитории. По типу целевая аудитория делится:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Физлица, которые покупают товары/услуги для: <ul style="list-style-type: none"> • личного пользования; • семейного пользования; • на подарок; 2) Юрлица (частные компании), которые покупают товары/услуги для: <ul style="list-style-type: none"> • внутренних нужд компании; • представительских расходов; • производства своих товаров и услуг; • перепродажи конечным покупателям. 3) Госорганизации (бюджетные учреждения, казённые учреждения), которые покупают товары/услуги для: <ul style="list-style-type: none"> • обеспечения бесперебойной работы учреждения; • реализации государственных и муниципальных программ; • ремонта и поддержания имущества. <p>Укажите демографические характеристики.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Физлица (возможные характеристики): пол, возраст, семейное положение, уровень дохода, владение имуществом, профессиональная принадлежность, территория проживания/путешествий. 2) Юрлица и госорганизации (возможные характеристики): сфера деятельности компаний, географическое расположение. <p>Укажите поведенческие характеристики. Возможные характеристики: потребности и проблемы аудитории, покупки плановые или спонтанные, частота покупок, для каких целей покупают, в какой бюджет хотят уложиться, на какие критерии обращают внимание при выборе.</p> | <p>Физлица:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Молодые семьи, которые обустраивают собственное жилье. Важны: дизайн и экологичность материалов. 2. Люди, которым нужен оригинальный подарок для родственника, друга или коллеги. Важны: дизайн, возможность выбора под разный бюджет. 3. Туристы, которые посещают Смоленск. Важно, чтобы сувенир был локального производства, имел легенду и был удобен в транспортировке. <p>Юрлица:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Компании, которым нужны оригинальные подарки для своих клиентов. Важны: выбор дизайнера и материалов, гарантия исполнения заказа в срок, официальные документы для бухгалтерии. 5. Кафе, рестораны, отели – где нужны дизайнерские предметы декора и кухонная утварь. 6. Сотрудники компаний, которые ездят в командировки и им нужны подарки из Смоленска. Важно, чтобы сувенир был локального производства, имел легенду, был удобен в транспортировке, официальные документы для бухгалтерии. |
| <p>Рынки сбыта, наличие договоров поставки товара (работ, услуг)</p> | <p>В этом разделе вы отвечаете на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Где человек/организация может купить ваши товары/услуги? 2) Где человек/организация может заказать ваши товары/записаться на ваши услуги? | <p>Офлайн-рынки сбыта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Помещение мастерской, где есть выставочные образцы, каталоги и часть товаров в наличии. |

| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| | <p>3) Как человек/организация может получить ваши товары/услуги?</p> <p>Рынки сбыта делятся на:</p> <p>1) Офлайн рынки сбыта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • собственный магазин/офис/мастерская/кабинет; • магазины партнёров; • оптовые продажи; • выставки, ярмарки; • доставка; • заказ/запись по телефону; • личные продажи (деловые звонки и встречи); • существующая база клиентов; • продажи через агентов/партнёров. <p>2) Онлайн рынки сбыта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • собственный сайт; • своё сообщество/страница в соцсетях; • заказ/запись через мессенджеры; • маркетплейсы; • онлайн-доски объявлений; • тендерные площадки. | <p>2. Магазины партнёров, торгующие товарами для дома и сувенирной продукцией для туристов.</p> <p>3. Тематические выставки и ярмарки.</p> <p>4. Доставка по Смоленску заказов дороже 3000 руб.</p> <p>5. Личные продажи через деловые встречи с руководителями компаний и демонстрацию образцов.</p> <p>Онлайн-рынки сбыта:</p> <p>4. Собственное сообщество в ВК.</p> <p>5. Заказы через мессенджер МАХ.</p> <p>6. Онлайн-доски объявлений: Avito.</p> <p>7. Маркетплейсы: Ярмарка мастеров, flowwow.com.</p> |
| <p>Реклама товара (работ, услуг)</p> | <p>В этом разделе вы отвечаете на вопрос:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Где человек/организация может узнать о ваших товарах/услугах? <p>Каналы продвижения бывают онлайн и офлайн, платные (реклама) и бесплатные:</p> <p>1) Офлайн каналы продвижения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • наружное оформление собственного магазин/офис/мастерская/кабинет (вывеска, режим работ, оформление уличной витрины и т.п.); • полиграфические материалы: визитки, листовки, буклеты, флаеры; • расклейка объявлений в подъездах/в лифтах; • раскладка листовок по почтовым ящикам; • размещение в газетах/журналах рекламных модулей/объявлений/статей; • реклама на радио/ТВ; • наружная реклама: рекламные щиты, экраны, транспорт; • промо-мероприятия: презентации, мастер-классы, семинары, дегустации; • выставки, ярмарки, фестивали, форумы, конференции; • партнерские мероприятия: совместная организация, предоставление подарков/услуг; | <p>Офлайн-каналы продвижения:</p> <p>1. Наружное оформление помещения мастерской (баннер).</p> <p>2. Полиграфические материалы: визитки, листовки, каталоги. Визитки и листовки буду вкладывать в упаковку каждого изделия, также раздавать на мероприятиях и нетворкингах. Каталоги для юриц – буду отдавать при личных встречах.</p> <p>3. Выставки, ярмарки, фестивали. Буду презентовать свою продукцию на стендах.</p> <p>4. Промо-мероприятия: мастер-классы росписи подставок под горячие напитки на крупных городских мероприятиях.</p> <p>5. Кросс-акции: совместные акции с продавцами и производителями посуды и кухонной техники.</p> |

| | | |
|---|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • кросс-акции: совместные акции с партнерами; • личное информирование родственников, друзей, соседей; • рекомендации довольных клиентов. <p>2) Онлайн каналы продвижения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • собственный сайт; • контекстная реклама в Яндекс; • своё сообщество/страница в соцсетях; • размещение объявлений в тематических сообществах в соцсетях; • таргетированная реклама в соцсетях; • онлайн-канал в мессенджере; • онлайн-доски объявлений; • реклама на маркетплейсах; • размещение в онлайн-справочниках; • отметки на онлайн-картах; • онлайн-отзывы; • рассылки электронных писем (можно только юрлицам, госорганизациям и тем физлицам, которые дали согласие на получение рассылок согласно 152-ФЗ). | <p>6. Рекомендации довольных клиентов.</p> <p>Онлайн-каналы продвижения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Своё сообщество ВК с товарными карточками. 2. Таргетированная реклама ВК. 3. Размещение объявлений в тематических пабликах для туристов и дизайнеров интерьеров. 4. Геометка на Яндекс Картах. 5. Яндекс Отзывы. 6. Рассылка электронных каталогов с фото продукции на электронные почты коммерческих компаний. 7. Реклама на маркетплейсах: через статьи и отзывы. |
| <p>Конкурентный анализ. В чем плюсы и минусы ваших товаров (работ, услуг) относительно конкурентов.</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1) Определите с каким видом конкурентов вы себя сравниваете. Например: это крупные сетевые магазины, небольшие компании или частные мастера, работающие на дому. 2) Напишите минимум 3 реальных конкурентных преимущества вашего бизнес-проекта, избегая неясных формулировок (таких как «выгодная цена» и «индивидуальный подход»). <p>Какие бывают конкурентные преимущества:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Личные: <ul style="list-style-type: none"> • уникальные умения и навыки, которых нет у большинства конкурентов или совмещение нескольких компетенций; • длительный стаж работы в данной сфере, опыт работы в престижных компаниях; • наличие социального капитала: личная соцсеть с большим числом подписчиков, знакомства и договоренности со СМИ, поставщиками, каналами сбыта и пр. 2) Продуктовые: <ul style="list-style-type: none"> • оборудование и инструменты: высокого качества, с дополнительными возможностями; • материалы: уникальные, качественные; • технологии: современные, особенные; • продукт: ручного производства, с уникальными характеристиками; | <p>Преимущества моих товаров в сравнении с типичным ассортиментом, представленным на маркетплейсах и сетевых магазинах «для дома»:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Уникальное мастерство: я сама являюсь дизайнером с профильным образованием и опытом работы, сама создаю макеты и занимаюсь ручным производством. Также я умею вести соцсети, прошла профильное обучение. 2. Качественные, экологичные материалы, безопасные для детей. 3. Наличие действующей базы клиентов, так как я работаю как самозанятая с 2023 г. Наличие страницы мастера в соцсетях, где уже есть 2000 подписчиков. 4. Широкий ассортимент изделий на любой вкус и финансовые возможности: от подставок под напитки (300 руб./шт.) до изделий с |

| | | |
|--|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> упаковка: качественная, с отличительными особенностями. <p>3) Сервисные</p> <ul style="list-style-type: none"> наличие дополнительных сервисов: замер, дизайн, доставка, сборка, диагностика и т.п; системы лояльности: скидки, акции сезонные, на отдельные группы товаров, или для отдельных групп покупателей; гарантийные: расширенный срок гарантии, уникальные гарантии. | <p>индивидуальным дизайном и гравировкой.</p> <p>5. Уникальная упаковка изделий: в брендированные крафт-листы для небольших изделий, в деревянные короба с гравировкой для дорогих изделий.</p> <p>6. Наличие программы лояльности для дизайнеров интерьеров, кафе и ресторанов.</p> |
|--|---|--|

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- перечень приобретаемых основных средств и материальных запасов с указанием количества, цены и наименования поставщика товара:

| Пояснение | Пример |
|--|--|
| <p>Что может входить в перечень основных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> Оборудование. Инструменты. Мебель. Техника. | <p>Перечень основных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> Фрезерный станок. Электролобзик. Рабочий стол для сотрудника. Рабочее кресло для сотрудника. Ноутбук для производства. |
| <p>В перечне материально-производственных запасов:</p> <ul style="list-style-type: none"> Сырье для производства товаров. Упаковочные материалы. Расходные материалы. Канцелярские товары. Бытовая химия и уборочный инвентарь <p>Средства индивидуальной защиты.</p> | <p>Материально-производственные запасы:</p> <ul style="list-style-type: none"> Бруски для резьбы. Берёзовая фанера. Дисты крафт-бумаги. Картонные коробки. Этикетки самоклеящиеся. |

Пример заполнения:

| Перечень основных средств | Цена | Количество | Наименование поставщика |
|---------------------------|--------------|------------|---------------------------|
| Фрезерный станок | 196 000 руб. | 1 шт. | ВсеИнструменты.ру |
| Электролобзик | 8 900 руб. | 1 шт. | ВсеИнструменты.ру |
| Компьютерный стол | 5 300 руб. | 1 шт. | Магазин «DNS» в Смоленске |
| Компьютерное кресло | 8 200 руб. | 1 шт. | Магазин «DNS» в Смоленске |
| Ноутбук Redmi | 84 500 руб. | 1 шт. | М.Видео |
| Итого: | 302 900 руб. | | |

| Перечень материально-производственных запасов | Цена | Количество | Наименование поставщика |
|---|-------------|------------|-------------------------|
| Бруски для резьбы | 10 000 руб. | 100 шт. | ООО «Брус-ок» |
| Берёзовая фанера | 17 600 руб. | 160 листов | ВсеИнструменты.ру |
| Листы крафт-бумаги | 6 000 руб. | 3 рулона | Pack24.ru |
| Картонные коробки | 6 300 руб. | 400 шт. | Pack24.ru |
| Этикетки самоклеящиеся | 7 200 руб. | 400 шт. | Pack24.ru |
| Итого: | 47 100 руб. | | |

- перечень производимой продукции (работ, услуг) с указанием цены за единицу и объемов производства (предоставления услуги) в месяц, в год

Пример заполнения:

Здесь необходимо перечислить основные позиции товаров/услуг и средний чек на каждую из них:

| Перечень производимой продукции (работ, услуг) | Цена за единицу | Объемы производства (предоставления услуги) в месяц | Объемы производства (предоставления услуги) в год |
|--|-----------------|---|---|
| Настенные часы | 4 000 | 10 шт. | 120 шт. |
| Подставка для украшений | 2 000 | 30 шт. | 360 шт. |
| Панно | 6 000 | 5 шт. | 60 шт. |
| Поднос | 2 000 | 10 шт. | 120 шт. |
| Разделочная доска | 1 500 | 30 шт. | 360 шт. |
| Менажница | 1 000 | 30 шт. | 360 шт. |
| Итого: | | 115 шт. | 1380 шт. |

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Перед тем как внести в таблицу основные финансовые показатели - вам надо сделать расчёты:

1. Посчитать средний чек для вашего бизнес-проекта.
2. Заполнить подробную финансовую модель.
3. Посчитать срок окупаемости проекта.
4. Перенести основные финансовые данные из финансовой модели на год в финансовый план.

Шаг 1: Рассчитываем средний чек.

| Пояснение: | Пример: |
|--|--|
| <p>В перечне производимой продукции вы указали объёмы производства и усреднённую цену для каждой позиции.</p> <p>Чтобы рассчитать средний чек:</p> <p>1) В каждой строке умножьте цену за единицу конкретной продукции/услуги на объем производства этой продукции/услуги в год. Так вы посчитаете возможную выручку за год по каждой позиции.</p> | <p>Настенные часы: $4000 \times 120 = 480\ 000$ (руб.)</p> <p>Подставка для украшений: $2000 \times 360 = 720\ 000$ (руб.)</p> <p>Панно: $6000 \times 60 = 360\ 000$ (руб.)</p> <p>Поднос: $2000 \times 120 = 240\ 000$ (руб.)</p> <p>Разделочная доска: $1500 \times 360 = 540\ 000$ (руб.)</p> <p>Менажница: $1000 \times 360 = 360\ 000$ (руб.)</p> |
| <p>2) Просуммируйте выручку за год по каждой позиции и вы получите общую выручку за год.</p> | <p>$480\ 000 + 720\ 000 + 360\ 000 + 240\ 000 + 540\ 000 + 360\ 000 = 2\ 700\ 000$ (руб.)</p> |
| <p>3) Общую выручку за год разделите на общей объем продукции за год.</p> | <p>$2\ 700\ 000 : 1380 = 1956,5$ руб.</p> |
| <p>4) Для удобства расчётов округлите средний чек до рублей (или десятков рублей).</p> | <p>Округляю до 1955 руб.</p> <p>В расчётах финансовой модели буду использовать средний чек 1955 руб. за единицу продукции.</p> |

Шаг 2: Считаем финансовую модель на год - с учётом развития бизнеса/сезонных колебаний.

ИП на АУСН Доходы (с налоговой ставкой 8% от дохода)

| № | Метрика | 1 месяц | 2 месяц | 3 месяц | 4 месяц | 5 месяц | 6 месяц | 7 месяц | 8 месяц | 9 месяц | 10 месяц | 11 месяц | 12 месяц | СУММА за год |
|----------------|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|
| ПРОДАЖИ | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Средний чек | 1955 | 1955 | 1955 | 1955 | 1955 | 1955 | 1955 | 1955 | 1955 | 1955 | 1955 | 1955 | |
| 2 | Количество продаж | 20 | 40 | 60 | 100 | 120 | 120 | 140 | 140 | 160 | 160 | 160 | 160 | 1380 |
| 3 | Выручка (средний чек x количество продаж) | 39100 | 78200 | 117300 | 195500 | 234600 | 234600 | 273700 | 273700 | 312800 | 312800 | 312800 | 312800 | 2697900 |
| РАСХОДЫ | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Сырьевая себестоимость товаров и услуг | 7820 | 15640 | 23460 | 39100 | 46920 | 46920 | 54740 | 54740 | 62560 | 62560 | 62560 | 62560 | 539580 |
| 5 | Аренда помещения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6 | Коммунальные и административные расходы | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 96000 |
| 7 | Оплата труда персонала | 0 | 0 | 50000 | 50000 | 50000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 710000 |
| 8 | Транспортные расходы | 1000 | 2000 | 3000 | 5000 | 6000 | 6000 | 7000 | 7000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 69000 |
| 9 | Реклама | 2600 | 0 | 0 | 8000 | 8000 | 10000 | 10000 | 10000 | 12000 | 12000 | 15000 | 15000 | 102600 |
| 10 | Абонентская плата (по, эквайринг, wi fi и пр.) | 782 | 1564 | 2346 | 3910 | 4692 | 4692 | 5474 | 5474 | 6256 | 6256 | 6256 | 6256 | 53958 |
| 11 | Услуги подрядчиков | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 12 | ККТ (контрольно-кассовая техника) | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 7200 |
| 13 | Прочие текущие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 14 | Сумма расходов | 20802 | 27804 | 87406 | 114610 | 124212 | 156212 | 165814 | 165814 | 177416 | 177416 | 180416 | 180416 | 1578338 |
| НАЛОГИ | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | Налог 8% от Выручки | 3128 | 6256 | 9384 | 15640 | 18768 | 18768 | 21896 | 21896 | 25024 | 25024 | 25024 | 25024 | 215832 |
| ПРИБЫЛЬ | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | Прибыль чистая | 15170 | 44140 | 20510 | 65250 | 91620 | 59620 | 85990 | 85990 | 110360 | 110360 | 107360 | 107360 | 903730 |

Шаг 3: Считаем срок окупаемости.

Срок окупаемости проекта - это порядковый номер месяца, в котором суммарная чистая прибыль (с первого месяца работы до данного месяца) превысит сумму первоначального финансирования проекта.

Если первоначальное финансирование проекта - это 350 000 руб. из средств соцконтракта, значит нужно посчитать в каком месяце суммарная прибыль проекта превысит 350 000 руб.

Пример расчёта:

1. Прибыль за каждый месяц:

| 1 месяц | 2 месяц | 3 месяц | 4 месяц | 5 месяц | 6 месяц | 7 месяц | 8 месяц | 9 месяц | 10 месяц | 11 месяц | 12 месяц |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 15170 | 44140 | 20510 | 65250 | 91620 | 59620 | 85990 | 85990 | 110360 | 110360 | 107360 | 107360 |

2. Суммарная прибыль с начала работы проекта:

| 1 месяц | 2 месяц | 3 месяц | 4 месяц | 5 месяц | 6 месяц | 7 месяц | 8 месяц | 9 месяц | 10 месяц | 11 месяц | 12 месяц |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| 15170 | 59310 | 79820 | 145070 | 236690 | 296310 | 382300 | 468290 | 578650 | 689010 | 796370 | 903730 |

Шаг 4: Переносим финансовые данные из финансовой модели в финансовый план.

| Раздел | Пример | |
|--|--|---|
| Источники финансирования проекта | 350 000 руб. Социальный контракт. | |
| Расчет выручки в месяц | 1 месяц: 39 100 руб. 3 месяц: 117 300 руб. 5 месяц: 234 600 руб. 7 месяц: 273 700 руб. 9 месяц: 312 800 руб. 11 месяц: 312 800 руб. | 2 месяц: 78 200 руб. 4 месяц: 195 500 руб. 6 месяц: 234 600 руб. 8 месяц: 273 700 руб. 10 месяц: 312 800 руб. 12 месяц: 312 800 руб. |
| Расчет выручки в год | 2 697 900 руб. | |
| Расчет постоянных и переменных расходов на производство товаров (работ, услуг) в месяц | 1 месяц: 20 802 руб. 3 месяц: 87 406 руб. 5 месяц: 124 212 руб. 7 месяц: 165 814 руб. 9 месяц: 177 416 руб. 11 месяц: 180 416 руб. | 2 месяц: 27 804 руб. 4 месяц: 114 610 руб. 6 месяц: 156 212 руб. 8 месяц: 165 814 руб. 10 месяц: 177 416 руб. 12 месяц: 180 416 руб. |
| Расчет постоянных и переменных на производство товаров (работ, услуг) в год | 1 578 338 руб. | |
| Расчет налоговых платежей | 215 832 руб. | |
| Финансовые результаты деятельности в месяц (разница между выручкой и расходами) | 1 месяц: 15 170 руб. 3 месяц: 20 510 руб. 5 месяц: 91 620 руб. 7 месяц: 85 990 руб. 9 месяц: 110 360 руб. 11 месяц: 107 360 руб. | 2 месяц: 44 140 руб. 4 месяц: 65 250 руб. 6 месяц: 59 620 руб. 8 месяц: 85 990 руб. 10 месяц: 110 360 руб. 12 месяц: 107 360 руб. |
| Финансовые результаты деятельности в год (разница между выручкой и расходами) | 903 730 руб. | |
| Срок окупаемости проекта | 7 месяцев. | |

6. ПРИЛОЖЕНИЯ*

*Примечание: информация в данном разделе является дополнительной и заполняется по усмотрению заявителя.

| | Что вы можете написать или разместить в приложении: | Пример |
|----|---|---|
| 1. | Опись прилагаемых к бизнес-плану документов (необходимые документы по списку) | <p>Опись документов, прилагаемых к бизнес-плану:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Скан-копия моего паспорта. 2. Скан-копия паспорта супруга. 3. Скан-копия свидетельств о рождении 2-х детей 2022 г.р. и 2024 г.р. 4. Согласия членов семьи на обработку персональных данных. 5. Справка о доходах по форме 2-НДФЛ с работы супруга. 6. Моя справка о доходах самозанятого. 7. Выписка из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН). 8. Справка кредитной организации о реквизитах счета. |
| 2. | Краткое описание сути сложной жизненной ситуации. | <p>В нашей семье 2-е детей (2022 г.р. и 2024 г.р.), я не могу пойти работать в найм, так как дети маленькие и систематически болеют. Супругу сложно одному финансово обеспечивать семью из 4-х человек. В 2023 г. я оформила самозанятость, появилась возможность дополнительного заработка на дому, вижу что на мои изделия есть спрос, но сейчас приходится покупать дорогие заготовки, поэтому прибыль от реализации небольшая. Приобретённое за средства соцконтракта оборудование позволит на 40% увеличить прибыль с каждого проданного изделия. Также я хочу создать рабочее место для мастера фрезерного станка, который будет находиться на производстве полный рабочий день. Это позволит мне совмещать материнство и предпринимательскую деятельность, так как макеты я смогу делать удалённо на дому.</p> |
| 3. | Планы по развитию бизнес-проекта на 2-3 года. | <p>Если я смогу за год выйти на финансовые показатели данного бизнес-плана и создать 2 рабочих места, в следующем году я планирую приобрести ЧПУ-станок для производства негабаритной мебели, расширить ассортимент и создать ещё одно рабочее место для сборщика мебели.</p> |
| 4. | Сканы дополнительных документов (сертификаты о повышении квалификации, прохождении курсов и т.п.) | <p>Скан-копия свидетельства: Курс «СММ-специалист». Академия «Синергия».</p> |

| | |
|--|---|
| |  |
| <p>5. Фото вашей продукции/ услуг / реальных отзывов покупателей / помещения где будете осуществлять предпринимательскую деятельность.</p> | <p>Фото моей продукции:</p>  |

Приложение №1

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА (ОПФ)

Организационно-правовая форма бизнеса – это способ, которым бизнес или организация оформляют свою деятельность с юридической точки зрения.

Организационно-правовая форма определяет:

1. Количество учредителей: единоличное или совместное владение бизнесом.
2. Процедуру регистрации.
3. Распределение прибыли.
4. Ответственность по обязательствам.
5. Сложность учреждения и управления.

Для социального контракта подходят 2 организационно-правовые формы:

1. Самозанятый;
2. Индивидуальный предприниматель.

Рассмотрим эти организационно правовые формы (ОПФ):

1. ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО НА НПД (САМОЗАНЯТЫЙ)

Самозанятый – это физическое лицо плательщик налога на профессиональный доход (НПД).

Основные правила деятельности самозанятых:

1. Работает один, нельзя иметь наёмных сотрудников.
2. Продаёт продукцию или услуги только собственного производства, нельзя заниматься перепродажей.
3. Максимальное ограничение по выручке 2,4 млн.руб. в год.
4. Платит налоги: 4% с продаж физлицам, 6% с продаж бизнес-клиентам и госорганизациям.
5. Самозанятый отвечает по своим обязательствам всем своим личным имуществом (кроме единственного жилья и предметов обихода).

2. ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ (ИП)

Индивидуальный предприниматель – это физическое лицо, которое прошло регистрацию в установленном законом порядке и имеет право заниматься определенными видами предпринимательской деятельности.

Основные правила деятельности ИП:

1. Собственник ИП только один.
2. ИП отвечает по своим обязательствам всем своим личным имуществом (кроме единственного жилья и предметов обихода).
3. Ограничения по выручке и числу сотрудников, а также размер уплачиваемых налогов и отчётность зависят от выбранной системы налогообложения.

Приложение №2

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БИЗНЕСА




Система налогообложения бизнеса (или режим налогообложения) – это правила начисления обязательных платежей, которое государство взимает с бизнеса.

Элементы системы налогообложения:

| | |
|----------------------------------|--|
| Налогоплательщик | Тот, кто платит налог за свой счёт: юридическое или физическое лицо, включая ИП и самозанятых. |
| Объект налогообложения | Имущество или факт хозяйственной жизни. |
| Налоговая база | Сумма, с которой платят налог. Например, прибыль или кадастровая стоимость недвижимости. |
| Налоговая ставка | Процент от налоговой базы, который нужно уплатить. Например, самозанятый уплачивает налоговую ставку 4% с дохода полученного от продаж физлицам. |
| Налоговый период | Период, в конце которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога. Эту сумму нужно задекларировать и перечислить в бюджет. Налоговым периодом может быть месяц, квартал или год. Например, самозанятый платит налоги 1 раз в месяц. |
| Отчётный период | Период, в который формируется часть налоговой базы и наступает обязанность платить авансовый платёж, а также — по некоторым налогам — подавать налоговый расчёт. |
| Порядок исчисления налога | По какому принципу рассчитывают налог. Например: фиксированный процент с разницы между доходами и расходами для УСН доходы минус расходы. |
| Сроки уплаты | Период, в который нужно уплатить налог. Например, для фиксированные взносы ИП в 2025 году нужно успеть перечислить до 29 декабря 2025 года. |
| Налоговые льготы | Любая законная возможность не платить налог (взносы) или уменьшить их размер. Например, пониженные налоговые ставки, вычеты, освобождение от уплаты налога или конкретных операций и прочие преимущества для налогоплательщиков. Например, в Смоленской области некоторые IT-компании, применяющие систему налогообложения УСН, пользуются льготами и платят налоговую ставку всего 1%. |

ПЛАТЕЖИ ГОСУДАРСТВУ

У самозанятых и индивидуальных предпринимателей могут быть 2 вида платежей государству:

| | | |
|---|---|---|
| 1 |  ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА | Налоги – это обязательные платежи, которые физические лица, самозанятые, ИП и организации регулярно переводят в бюджет государства. |
| 2 |  ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ  СОЦИАЛЬНЫЙ ФОНД РОССИИ | Взносы - обязательные и добровольные платежи на: <ul style="list-style-type: none"> • пенсионное страхование; • медицинское страхование. |

САМОЗАНЯТЫЙ

Для самозанятых существует только одна система налогообложения:

| | | |
|----|-----|----------------------------------|
| 1. | НПД | Налог на профессиональный доход. |
|----|-----|----------------------------------|

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Для индивидуальных предпринимателей существует 8 вариантов систем налогообложения:

| | | |
|----|------------------------------|--|
| 2. | НПД | Налог на профессиональный доход. |
| 3. | ПСН (патент) | Патентная система налогообложения. |
| 4. | УСН Доходы | Упрощенная система налогообложения. Налоговая база: весь полученный доход. |
| 5. | УСН Доходы минус расходы | Упрощенная система налогообложения. Налоговая база: доходы, уменьшенные на документально подтвержденные расходы. |
| 6. | ОСНО | Общая система налогообложения. |
| 7. | ЕСХН | Единый сельхозналог. |
| 8. | АУСН Доходы | Автоматизированная упрощенная система налогообложения. Налоговая база: весь полученный доход. |
| 9. | АУСН Доходы минус расходы | Автоматизированная упрощенная система налогообложения. Налоговая база: доходы, уменьшенные на документально подтвержденные расходы. |

САМОЗАНЯТЫЙ

Для самозанятых существует единственная система налогообложения, она называется

НПД (налог на профессиональный доход)

| | | |
|---|--|---|
| 1 | ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА | Налоги Ставка НПД составляет: <ul style="list-style-type: none"> • 4% с доходов, полученных от продаж физлицам. • 6% с доходов, полученных от продаж юрлицам и госорганizations. |
| 2 | ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ СОЦИАЛЬНЫЙ ФОНД РОССИИ | Взносы <ul style="list-style-type: none"> • У самозанятого отсутствуют обязательные взносы - это значит, что пенсионный стаж и накопительные баллы не формируются. • Но у самозанятого есть возможность добровольно оформить уплату взносов для формирования пенсионного стажа и накопительных баллов. |

1. Доходом самозанятого считается вся выручка (без вычета расходов!).
Налог уплачивается 1 раз в месяц.
2. Доходы фиксируются в приложении «Мой налог», которое самозанятый устанавливает на свой смартфон и самостоятельно выбивает чеки клиентам в этом приложении.
3. Чеки предоставляются клиенту за наличный или безналичный расчет. Чек отправляется покупателю на электронную почту, мессенджер или по SMS.
4. Онлайн-касса не требуется. Приложение «Мой налог» выполняет её функции.
5. Сроки уплаты налога: до 25 числа месяца, следующего за отчетным. Например, налог за август самозанятый платит до 25 сентября.

Виды деятельности, разрешённые для самозанятых

| | | | |
|--|---|---|--|
| Красота Косметолог, парикмахер, стилист, ... | Авто Автомойка, автосервис, химчистка, водитель, ... | Бытовые услуги Няня, повар, клининг, сиделка, ... | Развлечения Ведущий, музыкант, аниматор, ... |
| Торговля Продукция собственного производства | Фото-видео Фотограф, видеооператор, монтажёр, ... | Спорт Тренер, инструктор, массажист | Природа Благоустройство территории, сельхоз услуги |
| IT-сфера Программист, вэб- мастер, админ, ... | Аренда Квартир, машин, оборудования | Одежда и аксессуары Дизайн, пошив, кастомизация, ... | Ремонт Техники, помещений |
| Животные Груминг, кинолог, передержка | Здоровье Нутрициолог, психолог, диетолог, логопед, ... | Информационные услуги Исследования, маркетинг | <i>Прочие виды деятельности (информацию можно найти в интернете)</i> |

Статус самозанятого подходит для начала небольшого дела по оказанию услуг или продаже товаров собственного производства, если:

- Ваши покупатели преимущественно физлица.
- На вашу продукцию и услуги не нужны сертификаты, маркировка и лицензии.
- Вам не требуются наемные рабочие.
- Вы укладываетесь в ограничение по выручке 2,4 млн.руб. в год

1. ИП на НПД

| | | |
|---|--|---|
| 1 | ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА | Налоги Ставка НПД составляет: <ul style="list-style-type: none"> • 4% с доходов, полученных от продаж физлицам. • 6% с доходов, полученных от продаж юрлицам и госорганizations. |
| 2 | ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ СОЦИАЛЬНЫЙ ФОНД РОССИИ | Взносы <ul style="list-style-type: none"> • У ИП на НПД отсутствуют обязательные взносы - это значит, что пенсионный стаж и накопительные баллы не формируются. • Но у ИП на НПД есть возможность добровольно оформить уплату взносов для формирования пенсионного стажа и накопительных баллов. |

ИП на НПД имеет те же ограничения что и самозанятый:

- Нельзя иметь наёмных сотрудников
- Максимальная выручка за год до 2,4 млн.руб.
- Продает товары и услуги только собственного производства.

Зачем тогда регистрировать ИП на НПД?

1. Для продаж коммерческим компаниям и госорганizations.

Многие коммерческие компании и госорганizations опасаются работать с подрядчиками самозанятыми, ИП считается более надёжным подрядчиком. Также юрлица и госорганizations боятся переводить крупные авансовые платежи самозанятым, а ИП таких страхов не вызывает.

Самозанятых нет в единой налоговой базе ЕГРЮЛ по которой часто проверяют подрядчиков коммерческие и госорганizations, а ИП и ООО в данной базе есть.

2. Для Маркировки и сертификации продукции.

Например, самозанятый не может замаркировать свою продукцию в системе «Честный знак», а ИП на НПД может.

3. Бизнес на вырост.

ИП на НПД, как и самозанятый, должен работать один и имеет лимит по годовой выручке 2,4 млн.руб. В случае если понадобится расширяться и нанимать персонал - ИП может поменять систему налогообложения, при этом организационно-правовая форма ИП и налоговая история компания сохранится. Самозанятому придётся закрыть свою самозанятость и зарегистрировать новое ИП, у которого не будет отображаться история компании (в статусе самозанятого) при проверке покупателем.

Пример: ИП на НПД

ИП осуществляет услуги ремонта смартфонов.

Система налогообложения: НПД

Регион: Смоленская область, город Смоленск.

| Показатель | Продажи физлицам (2026 г.) | Продажи физлицам и юрлицам (2026 г.) |
|----------------------|-----------------------------------|---|
| Выручка в год | 1 000 000 руб. от продаж физлицам | 1 300 000. руб. от продаж физлицам и 800 000 руб. от продаж юрлицам. Общая выручка 2 100 000 руб. |
| Расчет налога | 4% x 1 000 000 руб. | 4% x 1 300 000 руб. + 6% x 800 000 руб. = 52 000 + 48 000 |
| Сумма налога | 40 000 руб. | 100 000 руб. |

2. ИП на ПСН (патенте)

| | | |
|---|--|---|
| 1 | ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА | Налоги Фиксированная сумма патента |
| 2 | ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ СОЦИАЛЬНЫЙ ФОНД РОССИИ | Взносы Фиксированный взнос 57 390 руб. в год (2026 г.) 1% с потенциального дохода свыше 300 тыс.руб. |

- ИП оплачивает патент на вид деятельности вместо налогов. Сумма патента зависит от вида деятельности, региона и города, где зарегистрирован ИП, срока на который покупается патент.
- Разрешено иметь до 15 наёмных сотрудников.
- Ограничение по выручке 20 млн.руб. в год. - в 2026 году, 15 млн. в год - в 2027 году.
- Срок действия патента от 1 до 12 месяцев.
- ККТ (онлайн-касса) обязательна при расчетах с физлицами.
- Можно использовать вычет: уменьшить налог по патенту до 100% от суммы фиксированных взносов за себя (до 57 390 руб. в 2026 году) и до 50% от суммы фиксированных взносов за сотрудников. Чтобы воспользоваться правом на вычет, предприниматель должен подать в ФНС уведомление об уменьшении стоимости патента по форме КНД 1112021
- Для расчета стоимости патента ИП используется патентный калькулятор.
Ссылка на патентный калькулятор: <https://patent.nalog.ru/>

Виды деятельности, для которых ИП чаще всего выбирают патент

| Бытовые услуги | Розничная торговля | Общепит | Автоуслуги |
|---|--|--|--|
| Ателье, ремонт обуви, ремонт техники, ремонт жилья, сантехники и т.п. | Через магазины/павильоны площадью до 50 кв.м. | Небольшие кафе с площадью зала до 50 кв.м. | Мойка, шиномонтаж, ремонт авто, услуги такси |
| Сфера красоты | Образовательные услуги | Производство дизайнерских изделий | Event-индустрия |
| Салоны красоты, парикмахерские, кабинеты маникюра | Секции, кружки, репетиторство, доп.образование | Народные художественные промыслы, чеканка ювелирных изделий и т.п. | Услуги фотографов и видеооператоров, организация свадеб и т.п. |

Другие виды деятельности для патента вы можете изучить на сайте патентного калькулятора.

Пример: ИП на ПСН (патент)



ИП осуществляет услуги ремонта смартфонов.

Система налогообложения: ПСН (патент)

Регион: Смоленская область, город Смоленск.

| Показатель | Вариант без сотрудника (2026 г.) | Вариант с одним сотрудником (2026 г.) |
|---|--|--|
| Выручка в год | 2 000 000 руб. от продаж физлицам | 1 300 000. руб. от продаж физлицам и 800 000 руб. от продаж юрлицам. Общая выручка 2 100 000 руб. |
| Сумма патента | 11 510 руб. (< 57 390 руб.) к уплате 0 , Т.к. спользует налоговый вычет. | 11 510 руб. (< 57 390 руб.) к уплате 0 |
| Фикс. взносы за себя 2026 г. | 57 390 руб. | 57 390 руб. |
| Фиксированные взносы за сотрудника в год | Сотрудника нет | 1 сотрудник зарплата 42 000 руб./мес. (это больше 1,5 МРОТ). Взносы за сотрудника 15% = 6 300 руб./мес. 75 600 руб. В год |
| Взнос 1% с потенциальной выручки свыше 300 000 руб. | Потенциальный доход: 11 510 / 0,06 = 191 833 (< 300 000 руб.) К уплате 0 | Потенциальный доход: 11 510 / 0,06 = 191 833 (< 300 000 руб.) К уплате 0 |
| Сумма платежей | 57 390 руб. | 57 390 + 75 600= 132 990 руб. |

3. ИП на УСН Доходы

| | | |
|---|---|--|
| 1 |  ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА | Налоги 1%-6% от выручки, в зависимости от региона РФ, где ИП зарегистрирован и вида деятельности ИП. При выручке свыше 20 млн.руб в год платит НДС. |
| 2 |  | Взносы Фиксированный взнос за себя 57 390 руб. в год (2026 г.) 1% с дохода свыше 300 тыс.руб. Взносы за сотрудников (15% / 30%) |

1. УСН Доходы чаще выбирают ИП с видами деятельности:

- Услуги с низкой себестоимостью: IT, консалтинг, репетиторство, маркетинг, парикмахерские и т.п.
- Сдача недвижимости в аренду: офисы, склады, здания.
- Торговля с высокой наценкой: авторские изделия ручной работы.
- И другие виды деятельности, у которых расходы меньше 30% от дохода.

2. ИП на УСН Доходы сдает Декларацию УСН - 1 раз в год (до конца апреля года следующего за отчетным).

3. ИП на УСН Доходы обязан вести Книгу учёта доходов.

4. ККТ (онлайн-касса) обязательна при расчетах с физлицами.

5. Максимальное ограничение по выручке для ИП УСН Доходы 490,5 млн.руб.в год.

6. Допустимая численность сотрудников до 130 чел.

7. Налоговые льготы:

- Без сотрудников: уменьшение налога при УСН на 100% от суммы взносов за себя (57 390 руб. В 2026 г. + 1% с дохода превышающего 300 000 руб.)
- С сотрудниками: уменьшение налога на прибыль до 50% (взносы за себя + взносы за работников)

8. Подобрать вид деятельности для регистрации ИП на УСН Доходы можно по ОКВЭД.

ОКВЭД - Общероссийский классификатор видов экономической деятельности

Подбор ОКВЭД для ИП <https://e-kontur.ru/kakoi-okved>

Пример: ИП на УСН Доходы

ИП осуществляет услуги ремонта смартфонов.

Система налогообложения: УСН Доходы

Регион: Смоленская область, город Смоленск.

Выручка за год 2 100 000 руб.




Зарплата сотрудника 42 000 руб. В мес., 504 000 руб. в год.

Основной ОКВЭД: 95.22 - Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования.

Рассчитаем сколько он заплатит налогов при разных вариантах годовой выручки.

| Показатель | Вариант без сотрудника (2026 г.) | Вариант с одним сотрудником (2026 г.) |
|--|---|--|
| Выручка в год | 2 100 000 руб. | 2 100 000 руб. |
| Фикс. взносы за себя в 2026 | 57 390 руб. | 57 390 руб. |
| Фиксированные взносы за сотрудника в год | Сотрудника нет | 1 сотрудник зарплата 42 000 руб./мес. (это больше 1,5 МРОТ). Взносы за сотрудника 15% = 6 300 руб./мес. 75 600 руб. В год |
| Взнос 1% с выручки свыше 300 000 руб. | 1% x (2 100 000 0000 – 300 000) = 1% x 1 800 000 = 18 000 руб. | 1% x (2 100 000 0000 – 300 000) = 1% x 1 800 000 = 18 000 руб. |
| Налог УСН Доходы 6% за 2026 год | 6% x 2 100 000 = 126 000 можно использовать налоговые вычеты и уменьшить на (57 390 + 18 000) руб. 50 610 руб. | 6% x 2 100 000 = 126 000 можно использовать налоговые вычеты и уменьшить на 50% от (57 390 + 75 600 + 18 000) руб. = 75 495 руб. 126 000 - 75 495 = 50 505 руб. |
| Сумма платежей в год | 57 390 + 18 000 + 50 610 = 126 000 руб. | 57 390 + 75 600 + 18 000 + 50 505 = 201 495 руб. |

4. ИП на УСН Доходы минус Расходы

| | | |
|---|--|---|
| 1 |  ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА | Налоги 5%-15% от разницы между доходами и документально подтверждёнными расходами ИП. При выручке свыше 20 млн.руб в год платит НДС. |
| 2 |  ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ  СОЦИАЛЬНЫЙ ФОНД РОССИИ | Взносы Фиксированный взнос за себя 57 390 руб. в год (2026 г.) 1% с прибыли свыше 300 тыс.руб. Взносы за сотрудников (15% / 30%) |

- УСН Доходы минус расходы чаще выбирают ИП с видами деятельности:
 - Торговля (опт и розница) - особенно с высокой себестоимостью товаров.
 - Производство - изготовление мебели, одежды, продуктов питания.
 - Услуги с большими затратами - строительство, общепит., грузоперевозки.
 - И другие виды деятельности, у которых расходы больше 60% от дохода.
- ИП на УСН Доходы минус Расходы сдаёт Декларацию УСН - 1 раз в год (до конца апреля).
- ИП на УСН Доходы минус расходы обязан вести Книгу учёта доходов и расходов.
- ККТ (онлайн-касса) обязательна при расчетах с физлицами.
- Максимальное ограничение по выручке для ИП УСН Доходы 490,5 млн.руб.в год.
- Допустимая численность сотрудников до 130 чел.
- Налоговые льготы: налоговый вычет - уплаченные взносы за себя и сотрудников учитываются в расходах и, таким образом снижается налоговая база.
- Минимальный налог: если рассчитанный налог меньше 1% от доходов, то ИП платит налог 1% от дохода.
- Подобрать вид деятельности для регистрации ИП на УСН Доходы можно по ОКВЭД.
ОКВЭД - Общероссийский классификатор видов экономической деятельности
Подбор ОКВЭД для ИП <https://e-kontur.ru/kakoi-okved>

Пример: ИП на УСН Доходы минус Расходы

ИП осуществляет услуги ремонта смартфонов.

Система налогообложения: УСН Доходы минус расходы

Регион: Смоленская область, город Смоленск.




Выручка за год 2 100 000 руб. Расходы за год на детали для ремонта 700 000 руб. Расходы документально подтверждены. Зарплата сотрудника 42 000 руб. В мес., 504 000 руб. в год.

Основной ОКВЭД: 95.22 - Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования.

Рассчитаем сколько он заплатит налогов при разных вариантах годовой выручки.

| Показатель | Вариант без сотрудника (2026 г.) | Вариант с одним сотрудником (2026 г.) |
|--|--|---|
| Выручка в год | 2 100 000 руб. | 2 100 000 руб. |
| Фиксированные взносы за себя в 2026 | 57 390 руб. | 57 390 руб. |
| Взносы за сотрудника в год | Сотрудника нет | 1 сотрудник зарплата 42 000 руб./мес. (это больше 1,5 МРОТ). Взносы за сотрудника 15% = 6 300 руб./мес. 75 600 руб. В год |
| Взнос 1% с прибыли свыше 300 000 руб. | $1\% \times (2\,100\,000 - 700\,000 - 57\,390 - 300\,000) = 1\% \times 1\,042\,610 =$ 10 426 руб. | $1\% \times (2\,100\,000 - 700\,000 - 57\,390 - 504\,000 - 75\,600 - 300\,000) = 1\% \times 463\,010 =$ 4 630 руб. |
| Налог УСН Доходы - расходы 7% За 2026 г. | Расходы на детали для ремонта = 700 000 руб. в год. Налог 7% от (2 100 000 - 700 000 - 57 390 - 10 426) = $7\% \times 1\,332\,184 =$ 93 253 руб. | Расходы на детали для ремонта = 700 000 руб. в год. На зарплату сотрудника = 504 000 руб. в год. Налог 7% от (2 100 000 - 700 000 - 57 390 - 504 000 - 75 600 - 4 630) = $7\% \times 758\,380 =$ 53 087 руб. |
| Сумма платежей в год | $57\,390 + 10\,426 + 93\,253 =$ 161 069 руб. | $57\,390 + 75\,600 + 4\,630 + 53\,087 =$ 190 707 руб. |

5. ИП на ОСНО

| | | |
|---|---|---|
| 1 |  ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА | Налоги <ul style="list-style-type: none"> НДФЛ 13% с прибыли, либо вычет 20% от доходов. НДС (0%, 10%, 20%) Имущественный налог (если есть коммерческая недвижимость/транспорт) |
| 2 |  ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ  СОЦИАЛЬНЫЙ ФОНД РОССИИ | Взносы Фиксированный взнос за себя 57 390 руб. в год (2026 г.) 1% с дохода свыше 300 тыс.руб. Взносы за сотрудников (15% / 30%) |

- ОСНО чаще выбирают ИП с видами деятельности:
 - Торговля подакцизными товарами (бензин, табак, алкоголь).
 - Крупный бизнес с НДС-контрагентами: оптовая торговля, импорт/экспорт, производство.
 - Виды с обязательным НДС: аренда коммерческой недвижимости юрлицам, услуги для юрлиц, которые принимают НДС к вычету (строительство, логистика)
- ИП на ОСНО сдаёт Декларацию 3-НДФЛ - 1 раз в год, НДС Декларацию ежеквартально.
- ИП на ОСНО обязан вести Книгу учёта доходов и расходов.
- ККТ (онлайн-касса) обязательна при расчетах с физлицами.
- Нет ограничений по выручке и количеству сотрудников.
- Подобрать вид деятельности для регистрации ИП на ОСНО Доходы можно по ОКВЭД.
ОКВЭД - Общероссийский классификатор видов экономической деятельности.
Подбор ОКВЭД для ИП <https://e-kontur.ru/kakoi-okved>

ВАЖНО: ОСНО - самая сложная и административно тяжёлая система налогообложения.
Для ОСНО нужен профессиональный бухгалтер, самостоятельно вести бухгалтерию ИП на ОСНО крайне сложно.

Пример: ИП на ОСНО

ИП осуществляет услуги ремонта смартфонов.

Система налогообложения: ОСНО

Регион: Смоленская область, город Смоленск.

Выручка за год 2 100 000 руб.

Расходы за год на детали для ремонта 700 000 руб. Поставщик работает без НДС.




Зарплата сотрудника 42 000 руб. В мес., 504 000 руб. В год.

ОКВЭД: 95.22 - Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования.

| Показатель | Вариант без сотрудника (2026 г.) | Вариант с одним сотрудником (2026 г.) |
|---|--|--|
| Выручка в год | 2 100 000 руб. | 2 100 000 руб. |
| Фикс.взносы за себя за 2026 год | 57 390 руб. | 57 390 руб. |
| Взносы за сотрудника за год | 0 руб. | 1 сотрудник зарплата 42 000 руб./мес. (это больше 1,5 МРОТ). Взносы за сотрудника 15% = 6 300 руб./мес. 75 600 руб. В год |
| Взнос 1% с выручки свыше 300 000 руб. | $1\% \times (2\,100\,000 - 300\,000) = 1\% \times 1\,800\,000 =$ 18 000 руб. | $1\% \times (2\,100\,000 - 300\,000) = 1\% \times 1\,800\,000 =$ 18 000 руб. |
| ОСНО 13% НДФЛ (доходы - расходы) 20% НДС за год | $13\% \times (\text{Доходы без НДС} = 1\,750\,000 - 700\,000 - 57\,390 - 18\,000) =$ $13\% \times 974\,610 =$ 126 700 руб. $20\% (\text{Доходы без НДС}) =$ 350 000 руб. | $13\% \times (\text{Доходы без НДС} = 1\,750\,000 - 700\,000 - 57\,390 - 504\,000 - 75\,600 - 18\,000) =$ $13\% \times 395\,010 =$ 51 352 руб. $20\% (\text{Доходы без НДС}) =$ 350 000 руб. |
| Сумма платежей за год | $57\,390 + 18\,000 + 126\,700 + 350\,000 =$ 552 090 руб. | $57\,390 + 75\,600 + 18\,000 + 51\,352 + 350\,000 =$ 552 342 руб. |

ВЫВОД: ОСНО не подходит для сферы ремонта смартфонов и компьютерной техники.

6. ИП на ЕСХН

| | | |
|---|--|---|
| 1 |  ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА | Налоги 6% с разницы между доходами и расходами. При выручке свыше 60 млн.руб в год платит НДС. |
| 2 |  ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ  СОЦИАЛЬНЫЙ ФОНД РОССИИ | Взносы Фиксированный взнос за себя 57 390 руб. в год (2026 г.) 1% с дохода свыше 300 тыс.руб. Взносы за сотрудников (15% / 30%) |

1. Ключевое условие ЕСХН: доля доходов от с/х деятельности + переработки собственной продукции больше 70% от общего дохода ИП.
2. ЕСХН чаще выбирают ИП с видами деятельности:
 - Растениеводство: выращивание зерна, овощей, фруктов, грибов, цветов.
 - Животноводство: разведение КРС, свиней, птицы, пчеловодство, рыбоводство (но не рыболовство).
 - Переработка с/х продукции: производство молочных продуктов, мяса, консервов, муки, соков из собственного сырья.
 - Сопутствующие услуги: подготовка полей, вспашка, уборка урожая для других с/х производителей.
3. ИП на ЕСХН сдает Декларацию по ЕСХН - 1 раз в год (до конца марта).
4. ИП на ЕСХН обязан вести Книгу учёта доходов и расходов.
5. ККТ (онлайн-касса) обязательна при расчётах с физлицами.
6. Максимальное ограничение по выручке отсутствует.
7. Нет ограничений по численности сотрудников.
8. Налоговые льготы: взносы за себя и сотрудников включаются в расходы и уменьшают налогооблагаемую базу.
9. Подобрать вид деятельности для регистрации ИП на ЕСХН можно по ОКВЭД.
Подходящие ОКВЭД перечислены в Приказе Минэкономразвития №446 (ред. От 01.01.2025)

Пример: ИП на ЕСХН

ИП осуществляет продажу собственно выращенных цветов и овощей.

Система налогообложения: ЕСХН.

Регион: Смоленская область, Смоленский район.

Выручка за год 2 100 000 руб.

Расходы за год на семена, удобрения, ГСМ 700 000 руб.




Зарплата сотрудника 42 000 руб. в мес., 504 000 руб. в год.

Основной ОКВЭД: 01.19.21 Выращивание цветов в открытом грунте - основной.

Дополнительный ОКВЭД: 01.13.31 Выращивание овощей открытого грунта - дополнительный.

| Показатель | Вариант без сотрудника (2026 г.) | Вариант с одним сотрудником (2026 г.) |
|--|--|--|
| Выручка в год | 2 100 000 руб. | 2 100 000 руб. |
| Фиксированные взносы за себя за 2025 год | 57 390 руб. | 57 390 руб. |
| Взносы за сотрудника за год | 0 руб. | 1 сотрудник зарплата 42 000 руб./мес. (это больше 1,5 МРОТ). Взносы за сотрудника 15% = 6 300 руб./мес. 75 600 руб. В год |
| Взнос 1% с выручки свыше 300 000 руб. | $1\% \times (2\,100\,000 - 300\,000) = 1\% \times 1\,800\,000 =$ 18 000 руб. | $1\% \times (2\,100\,000 - 300\,000) = 1\% \times 1\,800\,000 =$ 18 000 руб. |
| ЕСХН 6% | $6\% (2\,100\,000 - 700\,000 - 57\,390 - 18\,000) = 6\% \times 1\,324\,610 =$ 79 477 руб. | $6\% (2\,100\,000 - 700\,000 - 57\,390 - 504\,000 - 75\,600 - 18\,000) = 6\% \times 745\,010 =$ 44 700 руб. |
| Сумма платежей за год | $57\,390 + 18\,000 + 79\,477 =$ 154 867 руб. | $57\,390 + 75\,600 + 18\,000 + 44\,700 =$ 195 690 руб. |

7 и 8. ИП на АУСН

| № | Наименование | АУСН Доходы | АУСН Доходы минус расходы |
|---|---|--|--|
| 1 |  ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА | Налоги 8% от дохода. | Налоги 20% от разницы между доходами и документально подтверждёнными расходами ИП. Но минимум 3 % от Дохода |
| 2 |  ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ  СОЦИАЛЬНЫЙ ФОНД РОССИИ | Взносы Отсутствуют. Оплату за сотрудников компенсируют из федерального бюджета, будут идти стаж и начисляться пенсионные баллы. | Взносы Отсутствуют. Оплату за сотрудников компенсируют из федерального бюджета, будут идти стаж и начисляться пенсионные баллы. |

1. Численность работников не более 5 человек.
2. Годовой доход не более 60 млн руб..
3. Остаточная стоимость основных средств не более 150 млн руб.
4. Расчетные счета открыты только в уполномоченных кредитных организациях.
5. Заработная плата работникам выплачивается только в безналичной форме.
6. Не применяют иные специальные налоговые режимы.
7. Налоговую декларацию сдавать не нужно.
8. У ИП на АУСН формируется пенсионный стаж.
9. Иные условия, установленные п. 2 ст. 3 Федерального закона от 05.02.2022 № 17-ФЗ.

Пример: ИП на АУСН

ИП осуществляет услуги ремонта смартфонов и офисной техники.

Система налогообложения: АУСН

Регион: Смоленская область, город Смоленск.

Выручка за год 2 100 000 руб.

Расходы за год на детали для ремонта 700 000 руб.

Зарплата сотрудника 42 000 руб. в мес., 504 000 руб. в год.

Сравним АУСН Доходы и АУСН Доходы минус Расходы

| Показатель | АУСН Доходы 8% | АУСН Доходы минус расходы 20% |
|--|---------------------------------------|--|
| Выручка в год | 2 100 000 руб. | 2 100 000 руб. |
| Фиксированные взносы за себя за 2025 год | 0 руб. | 0 руб. |
| Взносы за сотрудника за год | 0 руб. | 0 руб. |
| Сумма налога | 8%×2 100 000 = 168 000 руб. | 20%× (2 100 000 - 700 000 - 504 000) = 20%×896 000= 179 200 руб. |

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИП

| № | 1. | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. | 7. | 8. |
|-------------------------------------|--|--|---|---|---|--|--|--|
| Показатель | НПД | ПСН (патент) | УСН Доходы | УСН Доходы - расходы | ОСНО | ЕСХН | АУСН Доходы | АУСН Доходы минус расходы |
| Выручка в год | До 2,4 млн. руб. | До 60 млн.руб. | До 490,5 млн.руб. | До 490,5 млн.руб. | Нет ограничений | Нет ограничений | До 60 млн.руб. | До 60 млн.руб. |
| Сотрудники | Нельзя | До 15 чел. | До 130 чел. | До 130 чел. | Нет ограничений | Нет ограничений | До 5 чел. | До 5 чел. |
| Фиксированные взносы (обязательные) | Нет | 57 390 руб. в 2026 г. | 57 390 руб. в 2026 г. | 57 390 руб. в 2026 г. | 57 390 руб. в 2026 г. | 57 390 руб. в 2026 г. | Нет | Нет |
| Дополнительные взносы | Нет | 1% с потенциального дохода выше 300 тыс.руб. | 1% с дохода выше 300 тыс.руб | 1% с прибыли выше 300 тыс.руб. | 1% с дохода выше 300 тыс.руб. | 1% с дохода выше 300 тыс.руб. | Нет | Нет |
| Налог | 4% - от сделок с физлицами, 6% - от сделок с юрлицами, ИП и организациями. | Фиксированная сумма патента | 1-6% от доходов Влияют: регион РФ и вид деятельности. | 5-15% с разницы доходов и расходов. Влияют: регион РФ и вид деятельности. | НДФЛ + налог на имущество для бизнеса + НДС | 0-6% с разницы доходов и расходов | 8% от доходов | 20% с разницы доходов и расходов |
| Налоговые льготы | Нет | Есть | Есть | Есть | Есть | Есть | Нет | Нет |
| Ограничения на продажи | Продажа товаров и услуг чужого производства. | Оптовые продажи. Продажи юрлицам и организациям по договору поставки Отдельные виды деятельности | Подакцизная продукция, полезные ископаемые, ювелирные изделия из драгоценных металлов | Подакцизная продукция, полезные ископаемые, ювелирные изделия из драгоценных металлов | Нет, кроме запрещенных видов деятельности. | Все виды деятельности кроме: растениеводства, животноводства, переработки с/х продукции и услуг по возделыванию полей. | Производство подакцизных товаров, ювелирных изделий, ломбарды, адвокаты, крестьянские и фермерские хозяйства и пр. | Производство подакцизных товаров, ювелирных изделий, ломбарды, адвокаты, крестьянские и фермерские хозяйства и пр. |