

БИЗНЕС-ПЛАН

Маникюр и педикюр

для заключения социального контракта

Иркутск, самозанятость (НПД), запрашиваемая сумма 241 196 ₽

1. Резюме проекта

Проект: Маникюр и педикюр в Иркутске. Заявитель: Иванова Анна Сергеевна (вымышленный заявитель). Форма ведения деятельности: самозанятость (налог на профессиональный доход). Запрашиваемая сумма по социальному контракту: 241 196 ₽ (в пределах лимита 350 000 ₽); собственные и заёмные средства не привлекаются, текущих финансовых обязательств нет. Средства направляются на приобретение оборудования и материалов строго по смете. Срок реализации проекта - 12 месяцев, выход на плановую загрузку к 4-му месяцу работы, срок окупаемости вложений - 7 месяцев. Плановая выручка на полной загрузке - 68 400 ₽ в месяц, чистая прибыль - 45 828 ₽ в месяц, за первый год - 496 083 ₽; рост оборота за год - 150%. Создаётся одно рабочее место - самозанятость заявителя. Социальная направленность проекта: создание постоянного источника дохода, выход семьи на самообеспечение и прекращение нужды в мерах социальной поддержки.

2. Сведения о заявителе

Заявитель: Иванова Анна Сергеевна (вымышленный заявитель). Планируемая форма деятельности: самозанятость (налог на профессиональный доход). Образование и подготовка: курсы мастера маникюра и педикюра, 2024 год, сертификат. Опыт работы: 2024-2026 - мастер маникюра в студии красоты. Опыт работы в выбранной сфере - 2 года. Это снижает риски запуска: наработаны практические навыки, понимание клиентов и реальных цен, что сокращает срок выхода на плановые показатели. Наёмные работники не привлекаются - все работы выполняются заявителем лично. Заявитель ознакомлен с условиями социального контракта: целевое расходование средств по смете, сохранение платёжных документов и ежемесячная отчётность перед органами социальной защиты в течение всего срока действия контракта.

3. Услуги и цены

Услуга	Цена	Количество в месяц	Выручка в месяц
Маникюр классический	800 ₽	11	8 800 ₽
Маникюр с покрытием гель-лак	1 500 ₽	18	27 000 ₽
Педикюр	1 800 ₽	9	16 200 ₽
Укрепление и наращивание	2 000 ₽	7	14 000 ₽

Снятие покрытия	300 Р	8	2 400 Р
Итого в месяц			68 400 Р

Средний чек по проекту - 1 520 Р на один заказ (продажу в плане продаж). Количество в таблице - число позиций в месяц на плановой загрузке: в одном заказе клиент нередко берёт несколько услуг, поэтому позиций больше, чем заказов (45 заказов в месяц). Итог по позициям - 68 400 Р - это и есть плановая выручка месяца из финансового плана. Себестоимость одного заказа (материалы и расходники) - 304 Р, маржинальный доход с заказа - 1 216 Р. Цены соответствуют нижнему и среднему сегменту рынка Иркутска - это осознанное позиционирование для быстрого набора клиентской базы. Скидки в расчёт не заложены: плановая выручка посчитана по ценам прайса.

4. Анализ рынка

Спрос на маникюр устойчивый и повторяющийся: коррекция нужна раз в три-четыре недели, поэтому клиент, пришедший однажды, возвращается сам, без дополнительной рекламы. Заметный рост записи идет перед новогодними праздниками, 8 марта и в сезон отпусков, спад приходится на январь после праздников. Ниша насыщенная, но клиент выбирает конкретного мастера и его руку, а не вывеску, поэтому база нарабатывается медленно и держится долго. По данным городских справочников организаций, в Иркутске услуги этого профиля оказывают около 1743 организаций: рынок сформирован, спрос устойчив, и место для мастера с адекватной ценой и удобным расположением есть. География проекта - Иркутск: свой район как ядро и соседние районы с выездом к клиенту. Расширение на весь город планируется по мере набора постоянной базы, а не с первого месяца - это делает план продаж реалистичным. Основные группы клиентов: жители ближайших домов и района (регулярные обращения), клиенты по рекомендациям (со 2-3 месяца работы), клиенты с онлайн-площадок - Яндекс Карты, 2ГИС, Авито.

5. Конкуренты рядом

Организация	Адрес	Рейтинг	Профиль
96 Ninesix	Красноказачья, 74/1, Иркутск	4.8 (100 отз.)	Ногтевой сервис
Ballery	Байкальская улица, 346/1, Иркутск	5 (258 отз.)	Студия красоты
Твоя История	Депутатская улица, 51, Иркутск	4.9 (654 отз.)	Студия красоты
Студия на Горького	Улица Горького, 29, Иркутск	5	Студия красоты
Celebrity	Улица Седова, 65а/6, Иркутск	4.9 (922 отз.)	Салон красоты
Sento	Советская улица, 130, Иркутск	4.9 (223 отз.)	Салон красоты

Ближайшее окружение проекта (сведения актуальны на 29.08.2026). Изучение конкурентов показало: свободные ниши - удобное время записи, работа в вечерние часы и выходные, а также цена ниже салонной за счёт минимальных накладных расходов.

6. Конкурентная среда и позиционирование

Тип конкурента	Их преимущества	Их недостатки	Наше преимущество
Сетевые салоны красоты в центре города	Узнаваемое имя, администратор и онлайн-запись, несколько мастеров в смене - клиента примут почти в любое удобное время. Полный набор смежных услуг в одном месте.	Цена выше из-за аренды в центре и содержания персонала, мастера часто меняются, попасть к конкретному специалисту сложно. Клиенту из спального района надо ехать через весь город.	Работаю в своем районе, клиент приходит пешком и всегда попадает к одному и тому же мастеру. Цена ниже, потому что нет аренды в центре и наемного персонала.
Мастера на дому без регистрации	Самая низкая цена в городе, гибкие часы, клиентов приводит сарафанное радио в своем доме и районе.	Нет чека и договора, предъявить претензию некому, требования к стерилизации инструмента соблюдаются не всегда. Работают нерегулярно и легко пропадают на длительный срок.	У меня оформленный статус, чек, обработка инструмента по санитарным правилам и постоянное оборудованное место. Это то, за что клиент готов платить чуть больше, чем мастеру без регистрации.
Небольшие студии и кабинеты в спальных районах	Расположены рядом с домом клиента, цены средние, у многих уже наработана база постоянных посетителей и есть репутация в районе.	График ограничен часами работы помещения, в вечернее время и выходные запись плотная - мест на ближайшие дни часто нет. Набор услуг стандартный, редкие процедуры не делают.	Беру запись в вечерние часы и выходные, когда студии уже закрыты или заполнены, и специализируюсь на аппаратном маникюре и укреплении ногтей, а не на всем прайсе сразу.

7. Маркетинговый план

Каналы привлечения клиентов: 1) карточки организации на Яндекс Картах и 2ГИС с фотографиями, прайсом и сбором отзывов - основной бесплатный канал локального спроса; 2) профиль и объявления на Авито; 3) социальные сети с примерами работ; 4) сарафанное радио - стимулируется качеством работы и просьбой оставить отзыв; 5) полиграфия в районе (объявления, визитки). Стартовое продвижение заложено в смету: Продвижение на картах (Яндекс Карты, 2ГИС) - 12 000 ₽, Полиграфия: визитки, сертификаты, наклейки - 6 000 ₽ - всего 18 000 ₽; расходуется с запуска, с первого месяца работы, на срок, указанный в смете (этап 4 календарного плана). Дальше на продвижение уходит 2 189 ₽ в месяц - эта сумма входит в постоянные расходы финансового плана. Услуги реализуются напрямую, без посредников и торговых представителей: клиент записывается по телефону, в мессенджере или через карточку на картах - это исключает комиссии и позволяет держать цену ниже. Первые отзывы собираются просьбой после каждого заказа, без скидок - выручка в плане посчитана по ценам прайса. Повторные клиенты получают приоритетную запись.

8. Организация деятельности

Деятельность организуется на дому и с выездом к клиентам: отдельное оборудованное рабочее место, соблюдение санитарных требований, выезд со своим оборудованием и материалами; дорога при выездах оплачивается из прочих постоянных расходов (1 641 ₽ в месяц в финансовом плане). Отсутствие аренды снижает постоянные расходы до минимума и позволяет пройти период раскрутки без убытков. Режим работы: вторник-суббота, с 10:00 до 20:00. Оборудование и материалы приобретаются новыми по смете у проверенных поставщиков с оформлением документов - они же идут в отчёт перед соцзащитой. Поставщики: Профессиональные магазины материалов для ногтевого сервиса - сетевые бьюти-магазины и локальные точки в городе; Маркетплейсы и интернет-магазины профессиональной косметики - гель-лаки, базы, одноразовые расходники, пилки и фрезы; Поставщики оборудования и средств дезинфекции - фрезер, лампа, вытяжка, стерилизатор, дезинфицирующие растворы. По каждой группе есть несколько альтернативных поставщиков, что исключает зависимость от одного продавца. Работы выполняются заявителем лично, наёмный персонал не привлекается, фонд оплаты труда отсутствует. Учёт доходов ведётся в приложении "Мой налог" с формированием чеков клиентам.

9. Требования к деятельности и контроль качества

Требование	Как выполняется
Код деятельности (ОКВЭД)	96.02 Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты - группировка прямо включает маникюр и педикюр. Более узко услуга относится к 96.02.2 Предоставление косметических услуг парикмахерскими и салонами красоты.

Санитарные требования	СП 2.1.4284-26 Санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений, зданий, сооружений, оборудования и транспорта, а также условиям деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг (утв. постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 02.06.2026 N 20, применяется с 01.09.2026 взамен СП 2.1.3678-20). Главное – рабочее место и оборудование должны обеспечивать дезинфекцию и стерилизацию инструмента после каждого клиента, одноразовые расходники и уборку с дезсредствами. Режимы обработки инструмента задает СанПиН 3.3686-21 Санитарно-эпидемиологические требования по профилактике инфекционных болезней (утв. постановлением от 28.01.2021 N 4).
Лицензирование	Не нужна для гигиенического маникюра и педикюра – это бытовая косметическая услуга. Медицинская лицензия по Положению, утвержденному постановлением Правительства РФ от 01.06.2021 N 852, требуется, только если мастер оказывает медицинские услуги: подология, обработка вросшего ногтя, гиперкератоза, глубоких трещин, работа с диабетической стопой. Обычный салонный педикюр к медицинским услугам не относится, но в описании услуг в бизнес-плане слово медицинский лучше не использовать.
Уведомление о начале деятельности	Требуется. Позиция 5 приложения N 1 к постановлению Правительства РФ от 27.05.2025 N 725 – Услуги парикмахерских и услуги салонов красоты прочие, код 96.02, уполномоченный орган Роспотребнадзор. Уведомление подается ИП или юристом до начала фактического оказания услуг через единый реестр уведомлений. Самозанятый без статуса ИП уведомление не подает.
Контроль качества и гарантии	В бизнес-плане описать замкнутый цикл обработки инструмента: дезинфекция погружением в раствор, промывка, предстерилизационная очистка, стерилизация в сухожаровом шкафу или автоклаве, хранение в крафт-пакетах с датой. Одноразовыми делаются пилки, баффы, апельсиновые палочки, файлы для пилки и одноразовое белье. Гарантия на покрытие обычно 3-7 дней с бесплатной коррекцией при сколе не по вине клиента, ведется журнал учета стерилизации и записи о процедурах по каждому клиенту.

10. Календарный план

Этап	Срок	Содержание работ	Стоимость
1	Подготовка, недели 1-2	Оформление статуса: самозанятость (НПД); заключение социального контракта, открытие счёта.	-

2	Подготовка, недели 2-4	Закупка оборудования и материалов по смете, сбор платёжных документов для отчёта.	223 196 ₽
3	Подготовка, недели 3-4	Подготовка рабочего места на дому, пробные работы.	-
4	Месяц работы 1	Запуск: первые клиенты, загрузка 40%; регистрация на картах и площадках, стартовое продвижение по смете.	18 000 ₽
5	Месяцы работы 2-3	Загрузка около 70%: наработка постоянных клиентов, корректировка перечня услуг.	-
6	С месяца работы 4	Плановая загрузка 100%, стабильный доход, ежемесячная отчётность перед соцзащитой.	-
Итого по смете: 241 196 ₽			

Стоимость этапов взята из сметы: закупка оборудования и материалов - 223 196 ₽, стартовое продвижение - 18 000 ₽; вместе - 241 196 ₽, как в смете. Месяцы работы считаются с запуска после закупки и совпадают с планом продаж и финансовым планом: плановая загрузка - с 4-го месяца работы.

11. Смета расходов

Наименование	Кол-во
Средства производства (оборудование и инвентарь)	
Маникюрный стол с вытяжкой	1 шт
Кресло мастера на колесах	1 шт
Аппарат для маникюра и педикюра	1 шт
Лампа UV/LED 48 Вт	1 шт
Стерилизатор ультразвуковой	1 шт
Сухожаровой шкаф	1 шт
Фрезы для аппарата (керамика, твердосплав)	10 шт
Кусачки, ножницы, пушеры (комплект инструмента)	3 комплект
Кресло клиента	1 шт
Настольная лампа с увеличением	1 шт

Тумба-органайзер и стеллаж для материалов	1 комплект
Материалы, расходники и услуги	
Материалы: гели, базы, топы	4 мес
Перчатки нитриловые, упаковка 100 шт	20 уп
Салфетки безворсовые, пилки, бафы одноразовые	1 комплект
Продвижение на картах (Яндекс Карты, 2ГИС)	3 мес
Полиграфия: визитки, сертификаты, наклейки	1 комплект

Цена за единицу, сумма и обоснование каждой позиции - в полной версии документа.

12. Что чаще всего исключают из сметы

Расход	Почему исключают	Как избежать
Позиции, которых нет в утверждённой смете	Оплачиваются только расходы из сметы, согласованной при заключении контракта.	Всё, что может понадобиться, включить в смету заранее; изменения согласовывать до покупки.
Аренда сверх лимита	Имущественные обязательства (аренда) - не больше 15% назначаемой выплаты (ПП РФ N 1931, п. 51 "д").	Держать аренду в пределах лимита, остальное направить на оборудование.
Продвижение в интернете сверх лимита	Размещение и продвижение на интернет-площадках, в сервисах объявлений и соцсетях - не больше 5% назначаемой выплаты (ПП РФ N 1931, п. 51 "д").	Держать онлайн-продвижение в пределах 5%, остальное продвижение оплачивать из выручки.
Транспортные средства	Автотранспорт и мототранспорт, маломерные суда и самоходные машины за счёт контракта не приобретаются (ПП РФ N 1931, п. 51 "д").	Если транспорт нужен для работы, планировать аренду и указывать это в расходах проекта, а не в смете.
Оплата труда заявителя и бытовые расходы	Средства выделяются на запуск дела, а не на текущее содержание семьи.	Личный доход показывать в финансовом плане как прибыль, а не как статью сметы.

Запас материалов на год вперёд	Расходники закупаются в объёме, обоснованном плановой загрузкой первых месяцев.	Считать потребность от плана продаж и показывать этот расчёт в обосновании.
Позиции без подтверждающих документов	Каждая покупка подтверждается договором, чеком и платёжным документом.	Покупать у продавцов, которые выдают документы; сохранять всё до конца отчётного периода.
Дорогая позиция без объяснения, зачем она	Комиссия сравнивает цену с рыночной и с масштабом дела.	В графе обоснования писать, какую задачу решает позиция и почему выбрана эта цена.

Предельные доли расходов установлены Правилами оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта (ПП РФ от 16.11.2023 N 1931, п. 51 "д"): программное обеспечение, электронная подпись и разрешительные документы - до 10%, имущественные обязательства - до 15%, продвижение в интернете - до 5% назначаемой выплаты; автотранспорт за счёт контракта не приобретается. Конкретный перечень и порядок утверждает регион. Перед подписанием контракта сверьте смету со специалистом соцзащиты: согласованный заранее список расходов снимает большинство вопросов на комиссии.

13. Обоснование стоимости оборудования

Позиция сметы	Вариант	Модель
Маникюрный стол с вытяжкой	эконом	Стол маникюрный с вытяжкой P08-1
	оптимум	Стол маникюрный Катрин с вытяжкой
	премиум	Стол маникюрный с вытяжкой P17
Кресло мастера на колесах	эконом	Стул мастера АСТЕК низкий, хром
	оптимум	Стул мастера КЕЙСИ высокий, хром с опорой для ног
	премиум	Стул мастера ДЕКО
Аппарат для маникюра и педикюра	эконом	Аппарат Marathon Escort III SDE-H35LSP
	оптимум	Аппарат Strong 211/H400RU Black Edition
	премиум	Аппарат Doktor Alex SP-130

Стерилизатор ультразвуковой	эконом	Ультразвуковая мойка Dr.Alex Crystal с сенсорным управлением, 0.5 л
	оптимум	Ультразвуковая мойка SD-4820, 2.5 л
	премиум	Ультразвуковая мойка COLLIN 20, 2.1 л
Сухожаровой шкаф	эконом	Сухожаровой шкаф СТ-360
	оптимум	Сухожаровой шкаф WX-12C
	премиум	Сухожаровой шкаф ГП-10 МО
Кусачки, ножницы, пушеры (комплект инструмента)	эконом	Кусачки и ножницы бюджетных марок (Zinger, Yoko)
	оптимум	Кусачки для кутикулы STALEKS EXPERT K-07 (арт. 47314) + ножницы для кутикулы Yoko Y SN 101 (арт. 57857) + лопатка-пушер STALEKS PRO SMART 60 TYPE 1 (арт. 909288)
	премиум	Набор маникюрный ZWILLING J.A. HENCKELS Beauty Classic 97650-102, 5 предметов, лиловый
Кресло клиента	эконом	Стул для клиента Nuto хром (пневматика)
	оптимум	Педикюрное кресло ПК-011
	премиум	Педикюрное кресло ПК-012
Тумба-органайзер и стеллаж для материалов	эконом	Косметологическая тележка МД-1031
	оптимум	Педикюрно-косметологическая тумба Бьюти УФО
	премиум	Косметологическая тележка GiroCo Espera

Цены вариантов и выбранный вариант - в полной версии документа.

14. План продаж на 12 месяцев

Период	Загрузка	Продажи (заказы)	Выручка
Месяц 1	40%	18	27 360 ₽
Месяц 2	70%	32	48 640 ₽

Месяц 3	70%	32	48 640 ₽
Месяц 4	100%	45	68 400 ₽
Месяц 5	100%	45	68 400 ₽
Месяц 6	100%	45	68 400 ₽
Месяц 7	100%	45	68 400 ₽
Месяц 8	100%	45	68 400 ₽
Месяц 9	100%	45	68 400 ₽
Месяц 10	100%	45	68 400 ₽
Месяц 11	100%	45	68 400 ₽
Месяц 12	100%	45	68 400 ₽
Итого за год		487	740 240 ₽

План построен консервативно: 40% загрузки в первый месяц, 70% во второй-третий, полная загрузка с четвёртого. Плановая загрузка - 45 продаж в месяц при среднем чеке 1 520 ₽. Продажа - это заказ клиента; позиций прайса в заказах больше, их разбивка - в разделе "Услуги и цены".

15. Финансовый план на 12 месяцев

Период	Выручка	Материалы	Постоянные	Налог	Прибыль
Месяц 1	27 360 ₽	5 472 ₽	3 283 ₽	1 368 ₽	17 237 ₽
Месяц 2	48 640 ₽	9 728 ₽	3 283 ₽	2 432 ₽	33 197 ₽
Месяц 3	48 640 ₽	9 728 ₽	3 283 ₽	2 432 ₽	33 197 ₽
Месяц 4	68 400 ₽	13 680 ₽	5 472 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽
Месяц 5	68 400 ₽	13 680 ₽	5 472 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽
Месяц 6	68 400 ₽	13 680 ₽	5 472 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽
Месяц 7	68 400 ₽	13 680 ₽	5 472 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽
Месяц 8	68 400 ₽	13 680 ₽	5 472 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽
Месяц 9	68 400 ₽	13 680 ₽	5 472 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽

Месяц 10	68 400 ₽	13 680 ₽	5 472 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽
Месяц 11	68 400 ₽	13 680 ₽	5 472 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽
Месяц 12	68 400 ₽	13 680 ₽	5 472 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽
Итого за год	740 240 ₽	148 048 ₽	59 097 ₽	37 012 ₽	496 083 ₽

Материалы - переменные расходы (20% выручки). Постоянные расходы - 5 472 ₽ в месяц (реклама 2 189 ₽, электроэнергия и содержание оборудования 1 642 ₽, связь, дорога при выездах и прочие расходы 1 641 ₽; аренды нет). В первые месяцы работы продвижение (3 месяца) оплачены по смете, поэтому в эти месяцы в постоянных расходах они не повторяются. Налог - НПД, в расчёте 5%. Подробный расчёт по месяцам приведён в приложении к бизнес-плану (файл Excel).

16. Отчёт о прибылях и убытках

Период	Доходы	Расходы	Налог	Прибыль	Нарастающим итогом
Месяц 1	27 360 ₽	8 755 ₽	1 368 ₽	17 237 ₽	17 237 ₽
Месяц 2	48 640 ₽	13 011 ₽	2 432 ₽	33 197 ₽	50 434 ₽
Месяц 3	48 640 ₽	13 011 ₽	2 432 ₽	33 197 ₽	83 631 ₽
Месяц 4	68 400 ₽	19 152 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽	129 459 ₽
Месяц 5	68 400 ₽	19 152 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽	175 287 ₽
Месяц 6	68 400 ₽	19 152 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽	221 115 ₽
Месяц 7	68 400 ₽	19 152 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽	266 943 ₽
Месяц 8	68 400 ₽	19 152 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽	312 771 ₽
Месяц 9	68 400 ₽	19 152 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽	358 599 ₽
Месяц 10	68 400 ₽	19 152 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽	404 427 ₽
Месяц 11	68 400 ₽	19 152 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽	450 255 ₽
Месяц 12	68 400 ₽	19 152 ₽	3 420 ₽	45 828 ₽	496 083 ₽
Итого за год	740 240 ₽	207 145 ₽	37 012 ₽	496 083 ₽	496 083 ₽

Расходы в этой таблице - переменные и постоянные вместе, без единовременных вложений по смете: они делаются один раз за счёт средств контракта. Накопленная прибыль перекрывает вложенные 241 196 ₽ на 7-м месяце работы.

17. Прогноз на три года

Период	Выручка	Расходы	Налог	Прибыль	Рентабельность
Год 1	740 240 ₽	213 712 ₽	37 012 ₽	496 083 ₽	67%
Год 2	820 800 ₽	229 824 ₽	41 040 ₽	549 936 ₽	67%
Год 3	878 256 ₽	241 315 ₽	43 913 ₽	593 028 ₽	68%

Первый год считается ежемесячно с выходом на загрузку, поэтому он ниже последующих. Второй год - работа на плановой загрузке весь период. Третий - рост оборота на 7% за счёт постоянных клиентов и рекомендаций; более высокий рост в план не закладывается, чтобы показатели оставались выполнимыми. Цены и структура расходов приняты неизменными: инфляция и возможное повышение цен на услуги друг друга компенсируют.

18. Показатели эффективности

Показатель	Значение
Выручка за первый год	740 240 ₽
Чистая прибыль за первый год	496 083 ₽
Прибыль в месяц на плановой загрузке	45 828 ₽
Рентабельность продаж	67%
Рост оборота за первый год	150%
Точка безубыточности	5 продаж в месяц
Срок окупаемости вложений	7 месяцев
Создаётся рабочих мест	1 (самозанятость заявителя)

Точка безубыточности: постоянные расходы 5 472 ₽ / маржинальный доход с продажи 1 216 ₽ = 5 продаж в месяц - достигается уже в первый месяц работы при загрузке 40%. Прожиточный минимум в регионе - 20 075 ₽ на человека; плановая прибыль проекта (45 828 ₽ в месяц) превышает этот уровень.

19. Налоги и отчётность

Налоговый режим - налог на профессиональный доход (самозанятость): 4% с доходов от физических лиц и 6% с доходов от юридических лиц (в расчёте принята средняя ставка 5% - часть заказов может быть от организаций), без обязательных страховых взносов и деклараций.

Регистрация - через приложение "Мой налог", чеки формируются в приложении и передаются клиентам. Лимит дохода на НПД - 2,4 млн рублей в год, что покрывает плановую выручку проекта (740 240 Р за первый год). Плановая сумма налоговых отчислений за первый год - 37 012 Р. Отчётность перед органами социальной защиты: ежемесячный отчёт о доходах и подтверждение целевого расходования средств (чеки и договоры по смете) в течение всего срока действия социального контракта.

20. Анализ рисков

Среда	Риск	Вероятность	Меры снижения
Микросреда	Медленный набор клиентов в первые месяцы	Средняя	Постепенный план загрузки (40-70-100%), несколько каналов привлечения; постоянные расходы покрываются выручкой уже с первого месяца работы (финансовый план).
Микросреда	Выход из строя оборудования	Низкая	Гарантийное обслуживание нового оборудования из сметы, аккуратная эксплуатация; мелкий ремонт - из прочих постоянных расходов.
Микросреда	Ошибки в организации работы, жалобы клиентов	Низкая	Работа по записи, контроль качества на каждом заказе, сбор обратной связи и отзывов.
Макросреда	Сезонные колебания спроса	Средняя	Расширение перечня услуг, акции в низкий сезон, работа с постоянными клиентами.
Макросреда	Рост цен на материалы и расходники	Средняя	Запас материалов на старте по смете, несколько поставщиков, пересмотр прайса не чаще раза в квартал.
Макросреда	Усиление конкуренции в районе	Средняя	Узкая специализация, удержание постоянных клиентов, работа в часы, неудобные для конкурентов.

Средства социального контракта расходуются строго по смете с сохранением всех платёжных документов, что исключает риск нецелевого использования.

21. Социальная эффективность проекта

Реализация проекта выводит заявителя (Иванова Анна Сергеевна (вымышленный заявитель)) и его семью на постоянный источник дохода: создаётся рабочее место, доход семьи перестает

зависеть от мер социальной поддержки. Прожиточный минимум в регионе - 20 075 ₽ на человека; плановая прибыль проекта (45 828 ₽ в месяц) превышает этот уровень. Проект имеет значение и для Иркутска: жители района получают доступную услугу рядом с домом, в бюджет поступают налоги (НПД, в расчёте 5%, 37 012 ₽ за первый год), а успешная реализация - пример работы механизма социального контракта. По итогам первого года планируется: стабильная загрузка, доход 45 828 ₽ в месяц, продолжение деятельности после завершения контракта и её расширение за счёт собственных средств.

+ Финансовая модель в Excel с формулами: в полном пакете меняете загрузку или средний чек - прибыль, налоги и окупаемость пересчитываются сами.

ОБРАЗЕЦ - мой-
sockontrakt.ru