



ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ УСЛУГИ



ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Мало кто может представить современный бизнес без печати разной продукции. Несмотря на развитие интернет-технологий, печать книг, журналов, рекламной продукции — одна из составляющих продвижения практически каждой коммерческой организации. С каждым днём начинают работать всё новые частные фирмы, которым необходимы типографические услуги в том или ином виде (рекламные газеты и флаера, меню, визитки). Поэтому такая отрасль, как полиграфическая деятельность, очень развита, и барьер входа на рынок довольно низок ввиду необходимости невысоких первоначальных инвестиций и относительно быстрого срока окупаемости, а также отсутствия специальных навыков и знаний.

Благодаря скорости и высокому качеству работы типография может выделиться на фоне конкурентов и завоевать постоянных клиентов.



**ШАГ 1.
ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ
АССОРТИМЕНТ УСЛУГ**

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

К полиграфии относят все виды изделий, напечатанных на специальном оборудовании, будь то небольшие флаеры или рекламные баннеры. Основные потребители подобных услуг – это юридические лица, которые заказывают различные виды POS – материалов и информационных продуктов. Но и физические лица часто пользуются полиграфическими услугами, например, при печати открыток, поздравительных плакатов и пр.

Отрасль мало подвержена сезонности, за исключением разве летних месяцев. Конкуренция высока, но предприятий полного цикла печати, включая брошюровку, печать газет и журналов, не так уж и много. Поэтому начинающему предпринимателю однозначно стоит присмотреться к этой сфере деятельности.

Для того, чтобы открыть мини-полиграфическую компанию понадобится небольшое помещение. Чтобы разместить все оборудование потребуется около 30 м². Лучше подбирать помещение возле крупных деловых центров в черте города. Это позволит вам иметь большую проходимость и потенциальную целевую аудиторию. Также в штате типографии будет иметь сотрудника. При выборе помещения учтите наличие вентиляции и системы кондиционирования. Это необходимо для нормального хранения расходных материалов, а также соблюдения санитарных норм.

Компания может оказывать обширный спектр полиграфических услуг:

- Печать (цветная и черно-белая);
- Широкоформатная печать;
- Печать на различных предметах (футболках и кружках);
- Ламинирование и брошюрование;
- Изготовление визиток, флаеров, сертификатов и пр.

Целевой аудиторией мини-полиграфической компании являются как физические лица, так и юридические. Чтобы успешно конкурировать с другими типографиями вам придется демпинговать цены. Это может сократить вашу выручку в начале, но поможет увеличить объемы и соответственно выручку в будущем.

**ШАГ 2.
РЕГИСТРАЦИЯ
БИЗНЕСА**

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников работы:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП** или **ООО**. Рекомендуется открыть **ИП**.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код — той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие:

Код ОКВЭД

18 - Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации

73.11 - Деятельность рекламных агентств

74.20 - Деятельность в области фотографии

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 **Пакет документов:** только паспорт
- 02 **Предварительно записаться** 8-800-100-10-22, 21-10-10
- 03 Услуга предоставляется **бесплатно**
- 04 **Открытие расчетного счета** у банков-партнеров (при необходимости)

**Регистрация ООО проводится только с одним учредителем*

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ ООО через электронный сервис УФНС/нотариуса

- 01 Сформировать необходимый пакет документов (подробнее по ссылке - <https://service.nalog.ru/gosreg/intro.html?sfrd=21001>)
- 02 **Выбрать способ предоставления документов:**
С помощью сервиса (при наличии ЭЦП).
Через нотариуса.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 Государственная пошлина — 800 рублей (у нотариуса без оплаты данной госпошлины)
- 05 **Получение документов**



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

- 01 **Скачать приложение «Мой налог»** по следующим ссылкам:
- 02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения
- 03 **Нужно выбрать способ регистрации:**
 - Через личный кабинет - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
 - Через Госуслуги (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
 - По паспорту - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.
- 04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.
- 05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).
- 06 **Подтвердите регистрацию** и дождитесь оповещения через сообщение.



Для Apple



Для Android



МОЙ НАЛОГ
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



**ШАГ 3.
РАССЧИТАТЬ
ВЛОЖЕНИЯ И
ВЫРУЧКУ**

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Касса	10 000
2	Лазерный МФУ	170 000
3	Широкоформатный плоттер	200 000
4	Принтер, 2 шт	30 000
5	Компьютер	40 000
6	Режущий плоттер	10 000
7	Брошюровщик	5 000
8	Ламинатор	5 000
9	Термопресс многофункциональный	15 000
10	Машина для резки	20 000
11	Стол для оборудования, 4 шт	30 000
12	Офисная мебель для персонала	20 000
13	Мебель для посетителей	15 000
14	Расходные материалы на первое время	20 000
	ИТОГО:	580 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Обслуживание клиентов	1000	300	300 000
			ИТОГО:	300 000



ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

ВЫРУЧКА = КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ * ЦЕНУ ТОВАРА

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

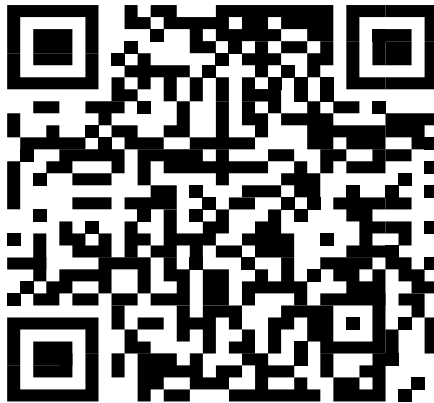
Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фонд оплаты труда (2 работника)	70 000
2	Аренда помещения	30 000
2	Коммунальные услуги	10 000
2	Реклама	10 000
2	Расходные материалы	25 000
	ИТОГО	150 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	45 842 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы* 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы)*15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы*4% - при работе с ФЛ Доходы*6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН



**ШАГ 5.
ОСОБЕННОСТИ
ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА**

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

В сфере рекламы и информирования печать различных материалов занимает существенный сегмент. Более того, одними листовками и буклетами полиграфия не ограничивается: это и печать/ксерокопирование документов, которые и по сей день являются актуальными (хотя и кажется, что обычный принтер есть в каждом доме), и выпуск брошюр и книг, и печать на оригинальных носителях и многое другое.

Вход на полиграфический рынок каждый определяет самостоятельно – очень многое зависит от размеров стартового капитала. При недостатке средств на первое время придется ограничиться лишь хорошим принтером, однако если размер вкладываемых средств высок, то можно задуматься и о приобретении офсетной машины.

К недостаткам бизнеса относится в первую очередь высокая конкуренция: практически любое рекламное агентство предлагает полиграфические услуги. И это без учета частников, которые занимаются только полиграфией. Поэтому важно выдвигать на рынок действительно качественное и пользующееся спросом предложение. Как правило, этому способствует наличие в штате хорошего дизайнера, который умеет работать с графическими редакторами и обладает вкусом – зачастую при заказе печати одновременно заказывают и дизайн.

Главным достоинством полиграфического бизнеса является актуальность услуги: печать до сих пор остается востребованной. В целевую аудиторию можно отнести как владельцев других компаний, заказывающих рекламную полиграфию, и редакции местных СМИ, так и студентов, кандидатов на различных выборах и т.п. – теоретически всех людей, кому может быть интересна печать на любых материальных носителях.

ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Для успешной реализации бизнес-проекта, получения необходимых предпринимательских компетенций и навыков, дальнейшего развития бизнеса вы можете воспользоваться следующими мерами государственной поддержки в центре «Мой бизнес» Забайкальского края:

1. Учебная программа тренинга «Азбука предпринимателя»

Программа «Азбука предпринимателя» для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.

2. Регистрация ИП или ООО.

В центре «Мой бизнес» работает два окна предоставляющих услуги МФЦ для бизнеса. Здесь вы можете не только бесплатно зарегистрировать ИП или открыть ООО, но и получить более 50 государственных услуг. Это выдача справок, выписок, регистрация ипотеки, подключение онлайн-кассы, оформление договора аренды и многое другое. Важно! Требуется предварительная запись.

3. Разработка и написание бизнес-плана

В центре «Мой бизнес» услугу можно получить бесплатно. Для этого необходимо обратиться с письменным заявлением по адресу: г. Чита, ул. Бабушкина, 52.

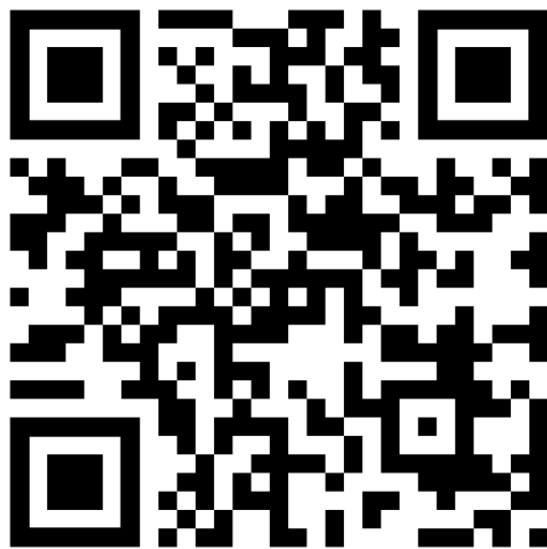
4. Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.

5. Займы для субъектов МСП на открытие или развитие бизнеса по льготной процентной ставке. Сумма до 5 млн.руб., срок до 36 месяцев, процентная ставка от 6% до 19% годовых.

6. Займы для самозанятых.

Сумма займа до 500 тыс. руб., срок действия договора до 36 месяцев, процентная ставка от 6% до 15% годовых.



[МОЙБИЗНЕС75.РФ](https://moibiznes75.rf)

Консультации специалистов

Центра «Мой бизнес»

Забайкальского края

по бесплатной горячей линии:



8-800-100-10-22



г. Чита, ул. Бабушкина
д. 52, пом. 4