



# ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ УСЛУГИ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

# 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 м<sup>2</sup>. 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 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
  - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
  - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
  - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть  
ИП



Как зарег-ть  
ООО

**Важно!** Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

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.



**МОЙ НАЛОГ**

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ  
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе  
с приложением «Мой налог»

**8 (800) 222-22-22**

Контакт-центр ФНС России



# ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ УСЛУГИ



## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

### СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Касса	8 000
2	Лазерный МФУ	150 000
3	Широкоформатный плоттер	200 000
4	Принтер, 2 шт	16 000
5	Компьютер	40 000
6	Режущий плоттер	10 000
7	Брошюровщик	4 000
8	Ламинатор	4 000
9	Термопресс многофункциональный	15 000
10	Машина для резки	10 000
11	Стол для оборудования, 4 шт	10 000
12	Офисная мебель для персонала	10 000
13	Мебель для посетителей	5 000
14	Расходные материалы на первое время	18 000
	<b>ИТОГО:</b>	<b>500 000</b>

### ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

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

## 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.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

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	5 000
2	Реклама	10 000
2	Расходные материалы	20 000
	<b>ИТОГО</b>	<b>135 000</b>

### 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% <b>Используйте калькулятор на сайте ФНС</b>
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 социального контракта, для дальнейшего развития и перспективы финансовой стабильности вы можете воспользоваться следующими мерами поддержки:

### 01 Учебная программа «Азбука предпринимателя»

Программа предназначена для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.



Азбука  
предпринимателя

### 02 Учебная программа «Основы предпринимательской деятельности»

Программа предназначена для начинающих и потенциальных предпринимателей и людей, которые хотят начать свой бизнес и реализовать его.



опд

### 03 Комплексная услуга для получателей соцконтракта, которые зарегистрировались в качестве ИП более 1 года.

Услуга предоставляется на продвижение и популяризацию деятельности предпринимателя на сумму 60 тыс. руб.



Комплексная  
услуга

### 04 Займ «Социальный контракт»

Сумма займа до 200 тыс. рублей. Процентная ставка до 7%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ  
«Соц. контракт»

### 05 Займ для самозанятых

Сумма займа до 1 млн. рублей. Процентная ставка от 4% до 8%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ  
для самозанятых

### 06 Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет. Сумма до 500 тыс. рублей (для Арктических районов до 1 млн. рублей) при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.



Грант  
для молодых

# ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ УСЛУГИ



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

**Консультации** специалистов  
Центра «Мой бизнес»  
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**