



УСЛУГИ ПО АРЕНДЕ ДЕТСКИХ УДЕРЖИВАЮЩИХ УСТРОЙСТВ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

УСЛУГИ ПО АРЕНДЕ ДЕТСКИХ УДЕРЖИВАЮЩИХ УСТРОЙСТВ



Для тех, кто отправляется в поездку с детьми, автокресло – то, о чем стоит задуматься в первую очередь. Однако в некоторых случаях покупка может оказаться невозможной – например, если речь идет о малоимущих или многодетных семьях, – или необоснованной в данных обстоятельствах, если удерживающее устройство нужно лишь на короткий срок. В этом случае, может выручить аренда.

Вариантов, при которых может выручить аренда – множество. От желания попробовать удерживающее устройство «в деле» перед покупкой или сэкономить деньги на покупке люльки, из которой младенец быстро вырастет, до планирующегося автомобильного путешествия (если в повседневной жизни в семье машину не используют) или приезда гостей с ребенком.



УСЛУГИ ПО АРЕНДЕ ДЕТСКИХ УДЕРЖИВАЮЩИХ УСТРОЙСТВ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Прежде чем открыть бизнес, обязательно нужно ознакомиться с условиями, в которых вам предстоит работать. Для этого и необходим анализ рынка. С его помощью вы соберете информацию о сфере и ваших конкурентах, что поможет вам в дальнейшем работе. На этапе сбора информации изучите рынок, спрос, ваши преимущества и возможности.

Открытие своего дела по аренде детских удерживающих устройств требует минимальных финансовых вложений. Нужно ли лишь приобрести соответствующие удерживающие устройства для последующей аренды.

Еще несколько лет назад практику аренды автокресел одобрили в Госавтоинспекции, а в некоторых регионах при поддержке автоинспекторов даже были запущены соответствующие социальные проекты.

В крупных городах, таких как Москва или Петербург, услуги проката начинаются от 1 – 1,5 тыс. рублей на неделю или 2 тыс. рублей за месяц. Недельная аренда бустера (сидение без спинки, которое позволяет «приподнять» ребенка, чтобы пристегнуть его стандартным ремнем безопасности) обойдется в 300-500 рублей. В некоторых сервисах можно взять удерживающее устройство на прокат на сутки, обойдется это в 500-900 рублей.



УСЛУГИ ПО АРЕНДЕ ДЕТСКИХ УДЕРЖИВАЮЩИХ УСТРОЙСТВ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО - ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**. У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.
- 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.

Вот что может подойти для услуги по аренде детских удерживающих устройств как основной код ОКВЭД:

Код ОКВЭД

77.29.9 Прокат прочих бытовых изделий и предметов личного пользования для домашних хозяйств, предприятий и организаций, не включенных в другие группировки.



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



УСЛУГИ ПО АРЕНДЕ ДЕТСКИХ УДЕРЖИВАЮЩИХ УСТРОЙСТВ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Автолюлька/автокресло (24 шт)	350 000
2	Бустеры (сиденье, без спинки) (15 шт)	111 000
3	Адаптеры ФЭСТ (накладка для установки на ремни) (20шт)	14 000
4	Реклама	25 000
	ИТОГО:	500 000



ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Аренда автолюльки/автокресло	2 000	25	50 000
2	Аренда бустеров	700	25	17 500
3	Аренда адаптеров	300	20	6 000
			ИТОГО:	73 500

УСЛУГИ ПО АРЕНДЕ ДЕТСКИХ УДЕРЖИВАЮЩИХ УСТРОЙСТВ



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	Реклама	25 000
	ИТОГО	25 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	53 658 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

УСЛУГИ ПО АРЕНДЕ ДЕТСКИХ УДЕРЖИВАЮЩИХ УСТРОЙСТВ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Важно учитывать, что, устройство для аренды должно быть тщательно подобраны и соответствовать весу, росту и возрасту ребенка.

Детские удерживающие устройства подразделяют на пять весовых групп:

- группа 0 - для детей массой менее 10 кг;
- группа 0+ - для детей массой менее 13 кг;
- группа I - для детей массой 9-18 кг;
- группа II - для детей массой 15-25 кг;
- группа III - для детей массой 22-36 кг.

Так же самым важным условием, которое позволяет использовать устройство для перевозки детей, является наличие сертификата, подтверждающего соответствие кресла, бустера или адаптера требованиям ЕЭК ООН N 44-04 (Российский ГОСТ Р 41.44-2005)



УСЛУГИ ПО АРЕНДЕ ДЕТСКИХ УДЕРЖИВАЮЩИХ УСТРОЙСТВ



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

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

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

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