



ПРОКУРАТУРА ВАСИЛЕОСТРОВСКОГО РАЙОНА



По заказу Местной администрации МО Васильевский,
199004, Санкт-Петербург, В.О. 4-я линия, д. 45.

Тел./факс: 323-32-34, 328-58-31

Формат А5, тираж 3000 экз.

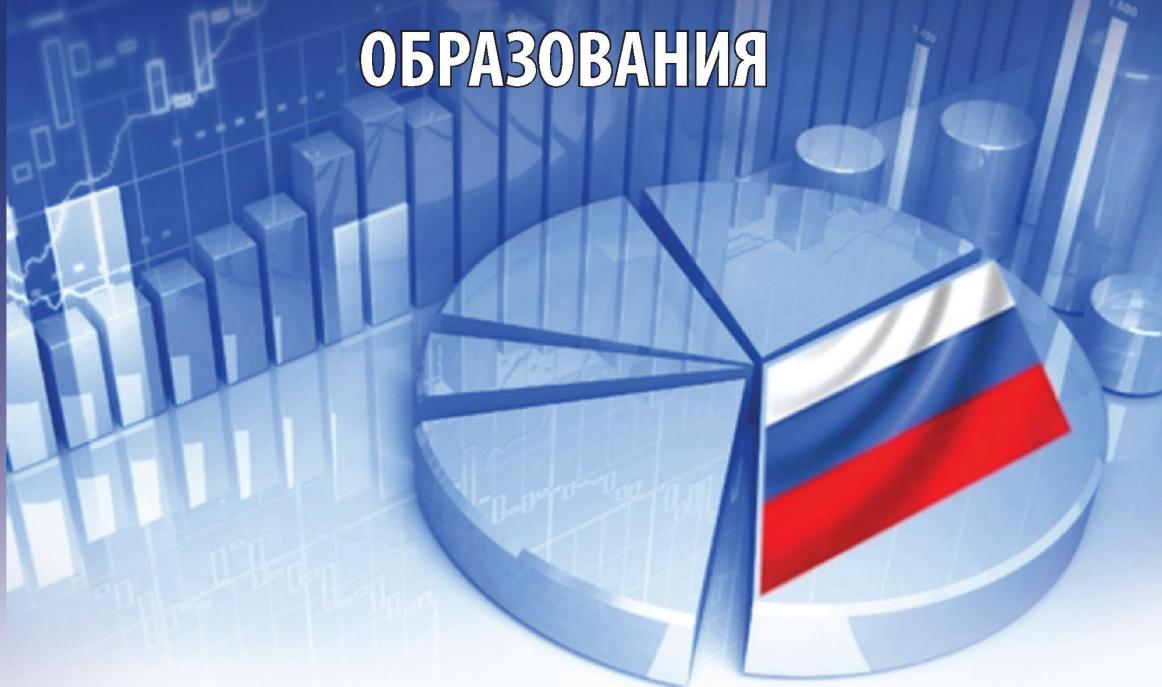
Подписано в печать 15.11.2018 г.

Подготовка издания, печать: 000 «ИД «МЕДИА-ТОП»,
198216, Санкт-Петербург, Ленинский пр-т, д. 140, литер И, оф. 203



ВНУТРИГОРОДСКОЕ МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ОКРУГ ВАСИЛЬЕВСКИЙ

СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ



Содержание



Уважаемые жители внутригородского муниципального образования
Санкт-Петербурга муниципальный округ Васильевский!

Каждый из нас предприниматель. Единственные навыки, которые вам необходимы, чтобы стать предпринимателем: способность терпеть неудачи, генерировать идеи, реализовывать и продавать их, быть настойчивым, чтобы, несмотря на свои ошибки, учиться и двигаться дальше.

Информация, изложенная в брошюре «Содействие развитию малого бизнеса на территории муниципального образования», которую Вы держите в руках, поможет принять правильное решение по организации Вашего бизнеса.

Желаем Вам успехов во всех начинаниях!

С уважением,



Глава внутригородского муниципального
образования Санкт-Петербурга
муниципальный округ Васильевский

И.С. Фигурин

Глава Местной администрации
МО Васильевский

Д.В. Иванов

1. КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ К СУБЪЕКТАМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	1
2. КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВУЮ ФОРМУ ДЛЯ СВОЕГО БИЗНЕСА	5
3. КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ФОРМЫ ПОМОЩИ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ ОТ ГОСУДАРСТВА	9
4. ИДЕИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	11
5. ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	16
6. ОРГАНИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.....	18



С целью содействия развитию малого предпринимательства на территории Внутригородского муниципального образования Санкт-Петербурга муниципальный округ Васильевский органами местного самоуправления реализуется ведомственная целевая программа Внутригородского муниципального образования Санкт-Петербурга муниципальный округ Васильевский «Содействие развитию малого бизнеса на территории муниципального образования» на 2018 г.

Основными задачами программы являются:

- создание благоприятных условий для развития малого предпринимательства на территории МО Васильевский;
- информационная поддержка субъектов малого предпринимательства МО Васильевский и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства МО Васильевский;
- консультационная и организационная поддержка субъектов малого предпринимательства;
- пропаганда (популяризация) предпринимательской деятельности.

КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ К СУБЪЕКТАМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Малый бизнес в России пользуется особыми, предназначеными только для него, льготами. Государство идёт на то, чтобы уменьшить налоговую и административную нагрузку малого бизнеса, получая взамен рост занятости населения и снижение социальной напряжённости. Что означает определение «субъекты малого предпринимательства» и кто к ним относится в 2018 г.?

Субъект малого предпринимательства — это российская коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, которые нацелены на получение прибыли. В эту категорию также попадают:

- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- производственные и сельскохозяйственные кооперативы;
- хозяйствственные партнерства.

Некоммерческая организация, а также унитарное муниципальное или государственное учреждение не является субъектом малого бизнеса.



Кто относится к субъектам МСП

Критерии отнесения к субъектам малого предпринимательства в 2018 г. устанавливает государство. Основные требования, при соблюдении которых возможно отнесение бизнесмена к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП), касаются численности работников и размера получаемого дохода. Кто является МСП, т.е. относится к субъектам малого предпринимательства, определяет закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ в статье 4. Рассмотрим эти критерии с учётом нововведений.

Благодаря поправкам, внесённым в закон № 209-ФЗ, большее количество предприятий и ИП могут быть причислены к малому бизнесу:

- максимально допустимая сумма годовой выручки без НДС за предыдущий год для микропредприятий выросла с 60 до 120 млн руб., а для малых предприятий — с 400 до 800 млн руб.;
- возросла разрешённая доля участия в уставном капитале малого предприятия других коммерческих организаций, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства — с 25% до 49%.

А вот допустимая среднесписочная численность работников не изменилась: не более 15 человек для микропредприятий и не более 100 человек для малого предприятия.

Категория субъекта МСП	Выручка без НДС за год	Среднесписочная численность работников
Микропредприятие	120 млн руб.	не более 15 человек
Малое предприятие	800 млн руб.	не более 100 человек
Среднее предприятие	2 млрд руб.	не более 250 человек

В отношении индивидуальных предпринимателей действуют такие же критерии разделения на категории бизнеса: по годовой выручке и численности работников. Если у ИП нет работников,



то его категория МСП определяется только по размеру выручки. А всех предпринимателей, работающих только на патентной системе налогообложения, относят к микропредприятиям.

Продлён период, в течение которого бизнесмен продолжает считаться субъектом МСП, даже если им был превышен допустимый лимит по численности работников или полученной выручке. До 2016 г. это было два года, а теперь — три. Например, если лимит был превышен в 2017 г., то организация утратит право считаться малой только в 2020 г.

Как быть в ситуации, если статус малого предприятия утрачен из-за достижения действовавшего ранее лимита в 400 млн руб., ведь он ниже установленного сейчас? Минэкономразвития считает, что после вступления в силу акта Правительства РФ от 13.07.2015 г. № 702, такое предприятие может вернуть статус малого, если годовая выручка не превышает 800 млн руб.

Государственный реестр субъектов МСП

С середины 2016 г. действует Единый реестр субъектов малого и среднего бизнеса. На портале Федеральной налоговой службы размещён перечень, в который включены все субъекты малого и среднего предпринимательства РФ. Сведения о субъектах МСП вносятся в реестр автоматически, на основании данных из ЕГРЮЛ, ЕГРИП и налоговой отчётности.

В открытом доступе находится следующая обязательная информация:

- наименование юридического лица или полное имя ИП;
- ИНН налогоплательщика и его место нахождения (жительства);
- категория, к которой относятся субъекты малого и среднего предпринимательства (микро, малое или среднее предприятие);
- сведения о кодах деятельности по ОКВЭД;
- указание на наличие лицензии, если вид деятельности бизнесмена относится к лицензируемым.

Кроме того, по заявлению бизнесмена, относящегося к субъектам малого и среднего предпринимательства, в реестр можно внести дополнительные сведения:

- о производимой продукции и ее соответствии критериям инновационной или высокотехнологичной;
- о включении субъекта МСП в программы партнёрства с государственными заказчиками;



- о наличии контрактов, заключённых в качестве участника госзакупок;
- полную контактную информацию.

Чтобы передать в Единый реестр эти данные, надо авторизоваться в сервисе передачи информации с помощью усиленной квалифицированной электронной подписи.

После формирования официального реестра субъекты малого бизнеса больше не обязаны подтверждать документами, что соответствуют этому статусу для участия в программах господдержки. Раньше для этого требовалось предоставлять годовую бухгалтерскую и налоговую отчётность, отчёт о финансовых результатах, сведения о среднесписочной численности работников.

Проверить сведения, относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства, и их достоверность можно, сделав в Реестре запрос информации по ИНН или наименованию. Если вы обнаружите, что данных о вас нет или они недостоверны, то надо направить оператору Реестра заявку на проверку сведений.

Что даёт статус субъекта малого бизнеса

Как мы уже говорили, государство создаёт для микро- и малого бизнеса особые льготные условия предпринимательской деятельности, преследуя следующие финансовые и социальные цели:

- обеспечить выход из тени и самозанятость лиц, оказывающих услуги населению, занятых мелким производством, работающим по типу фриланса;
- создать новые рабочие места и снизить за счет роста благосостояния населения социальную напряжённость в обществе;
- уменьшить расходы из бюджета на пособия по безработице, медицинскому страхованию и пенсионному обеспечению официально неустроенных лиц;
- развить новые виды деятельности, особенно в сфере инновационных производств, не требующих значительных затрат.

Проще всего этих целей можно добиться, сделав процедуру госрегистрации простой и быстрой, снизив административное давление на бизнес, уменьшив налоговую нагрузку. Кроме того, на деятельности начинающих предпринимателей хорошо сказывается целевое финансирование в виде безвозвратных субсидий.

Основной перечень преференций для субъектов малого предпринимательства выглядит так:



- 1. Налоговые льготы.** Специальные режимы налогообложения (УСН, ЕНВД, ЕСХН, ПСН) позволяют работать на сниженной налоговой ставке. С 2016 года региональные власти вправе дополнительно снижать налоги на ЕНВД (с 15% до 7,5%) и на УСН Доходы (с 6% до 1%). На УСН Доходы минус Расходы возможность снижать ставку с 15% до 5% существует уже не первый год. Кроме того, с 2015 по 2020 годы индивидуальные предприниматели, впервые зарегистрированные после вступления в силу регионального закона о налоговых каникулах, вправе в течение двух лет вообще не платить налог на режимах ПСН и УСН.
- 2. Финансовые льготы.** Это прямая финансовая господдержка в виде грантов и безвозмездных субсидий, выдаваемых в рамках общероссийской программы, действующей до 2020 года. Финансирование можно получить на возмещение затрат по лизингу; процентов по займам и кредитам; на участие в конгрессно-выставочных мероприятиях; проектов по софинансированию (до 500 тыс. руб.).
- 3. Административные льготы.** Здесь имеются в виду послабления, как упрощённый бухучёт и кассовая дисциплина, надзорные каникулы (ограничение количества и продолжительности проверок), возможность оформлять с работниками срочные трудовые договоры. При участии в госзакупках действует специальная квота для представителей малого бизнеса — не менее 15% совокупного годового объёма закупок государственные и муниципальные учреждения обязаны производить у них. При получении кредитов поручителями малого бизнеса выступают государственные гарантийные организации.

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВУЮ ФОРМУ ДЛЯ СВОЕГО БИЗНЕСА

Индивидуальный предприниматель, АО, ООО или некоммерческая организация?

Выбор формы регистрации для новой фирмы — один из первых шагов начинающего предпринимателя. И, поверьте, это не пустая формальность. Тщательность в этом деле поможет избежать в будущем множества проблем и расходов. Обычно выбор предпринимателей при регистрации бизнеса сводится к дilemme —



ИП или ООО. К остальным организационно-правовым формам обращаются редко. А ведь есть еще акционерные общества (АО) и некоммерческие организации (НКО), о чём заинтересованных бизнесменов всегда информируют юристы. В некоторых случаях такие формы оказываются наиболее удобными.

Прежде чем принять решение о форме регистрации, очень полезно продумать, как именно вы собираетесь вести бизнес, каких привлекать партнеров и как завершить (например, закрытием предприятия или продажей своей доли).

Индивидуальный предприниматель

ИП следует выбирать в том случае, если бизнесмен не желает утруждать себя лишними формальностями. К примеру, предприниматель не должен вести бухгалтерский учет. Следовательно, у него нет обязанности сдавать балансы в налоговую инспекцию, да и при получении кредита либо техники в лизинг с него не потребуют массивной отчетности.

Однако следует помнить, что банки при выдаче кредитов с индивидуальными предпринимателями сотрудничают неохотно. Кроме того, бизнес, связанный с оборотом товара или строительством, было бы неразумно вести через индивидуального предпринимателя. Такой бизнес сопровождается большим количеством сделок (закупки товара у поставщиков), которые придется учитывать как расходы и за счет них уменьшать налогооблагаемую базу.

Налоговые инспектора такие операции не любят, внимательно к ним присматриваются и при первом же удобном случае постараются их оспорить, что может повлечь за собой крупные штрафы. При этом предприниматель отвечает по своим долгам всем личным имуществом (недвижимостью, автомобилем, депозитами и иными ценностями). Такая форма более приемлема для оказания услуг (например, дизайн сайтов, технические разработки, проектирование и пр.), поскольку эта деятельность с подобными рисками практически не связана.

Общество с ограниченной ответственностью

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) очень хорошо подходит большинству предпринимателей. Во-первых, ООО также может не вести бухучет, если выберет упрощенную систему налогообложения. Во-вторых, создать ООО в настоящее время проще, чем какую-либо другую организацию. В-третьих, по долгам ООО бизнесмен будет отвечать в ограниченном объеме — в пре-



делах уставного капитала организации, который редко оказывается больше минимально требуемых законодательством 10 000 руб. То есть владелец такой фирмы всегда может знать, какими суммами он рискует. Но в отличие от предыдущей формы бизнеса при ликвидации ООО потребуется значительно больше сил и времени, так как придется не только свериться со всеми контрагентами и социальными фондами, но и пройти проверки правильности начисления и уплаты налогов и страховых взносов.

Акционерное общество

Акционерное общество (АО) можно выбрать в том случае, если фирма хочет привлечь инвесторов и вложить в дело вырученные от продажи акций средства. При этом нужно понимать разницу между закрытым (ЗАО) и открытым (ОАО) акционерным обществом. ЗАО во многом похоже на ООО и позволяет надежнее защитить свой бизнес от рейдерских захватов. ОАО более открыто для новых участников, поэтому является уязвимым для захватчиков, особенно если у вас будет много мелких акционеров. Кроме того, АО обязано вести бухгалтерскую и финансовую отчетность, постоянно публиковать ее, регистрировать каждый выпуск акций в Федеральной службе по финансовым рынкам. Бизнесмен, создавший АО, должен быть готов к сотрудничеству с финансовыми консультантами во избежание нарушения законодательства. Зато из ОАО будет гораздо проще выйти путем продажи ваших акций.

Некоммерческая организация

Теоретически предприниматель не должен создавать некоммерческую организацию (НКО), потому что цель бизнеса — заработать прибыль, а форма регистрации НКО не позволяет распределять прибыль между учредителями: все полученные доходы должны быть направлены на осуществление уставных целей некоммерческой организации (обычно это какая-то гуманитарная или социально значимая задача). Однако закон не запрещает НКО заниматься в том числе и коммерческой деятельностью, а финансовые средства ее создатель может получать, например, в виде зарплаты. Такая форма может оказаться удобной для создания модных сейчас социальных объединений, клубов, образовательных организаций и т. п. При этом НКО имеют некоторые налоговые льготы (средства целевого финансирования, в отличие от выручки коммерческой организации, не облагаются налогом на прибыль и НДС).



Сводная таблица

Основные параметры, которые помогут любому предпринимателю определиться с организационной формой бизнеса.

Виды ОПФ	ИП	ООО	АО	НКО
Госпошлина при регистрации	800 руб.	4000 руб.	4000 руб.	4000 руб.
Документы для регистрации (кроме заявления)	копии ИИН и паспорта	Устав, решение о создании	Устав, решение о создании, пропспект эмиссии	Устав, решение о создании, сведения об учредителях и адресе
Срок регистрации	5 рабочих дней	5 рабочих дней	5 рабочих дней	5 рабочих дней
Цель деятельности	получение прибыли	получение прибыли	получение прибыли	социальная, гуманитарная и т. п.
Дополнительные затраты на создание	-	внесение Уставного капитала, от 10 000 руб. (можно имущ.)	первичное размещение акций среди учредителей	наделение имуществом, средствами
Привлечение капитала	кредит под залог имущества	любые кредиты, дополнительные вклады	кредиты, дополнительные эмиссии акций	целевые взносы, доходы от коммерческой деятельности
Полученная прибыль	это доход ИП	распределяется между участниками	идет на выплату дивидендов	не распределяется между участниками
Высший руководящий орган	сам бизнесмен	общее собрание участников	общее собрание акционеров	общее собрание членов, пленум



Исполнитель- ный орган	сам бизнесмен	директор или совет директоров	директор или совет директоров	президент или правле- ние
Ответствен- ность учредите- ля по обязатель- ствам фирмы	всем личным имуще- ством	не отвечает	не отве- чает	не отвечает
Применение УСН	+	+	+	+
Учредители	только фи- зическое лицо	физические и юридиче- ские лица	физиче- ские и юридиче- ские лица	физические и юридические лица
Минимальное число участни- ков	1	1	1	1 (2 для не- кот. форм)
Срок ликвидации	2-3 недели	3-4 месяца	3-4 месяца	2-3 месяца
Госпошлина при ликвидации	160 руб.	800 руб.	800 руб.	800 руб.

КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ФОРМЫ ПОМОЩИ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ ОТ ГОСУДАРСТВА

1. Обучение.

Региональными Фондами по развитию предпринимательства на их территории организуются различные лекции, тренинги, собрания по основам бизнеса. Посетить занятия может любой желающий, для этого необходимо предварительно записаться. Лекции будут полезными для начинающих бизнесменов, где им расскажут об основных вопросах планирования и налогообложения, о способах расширения дела и привлечения покупателей.

2. Участие в выставках и ярмарках.

Данное направление является достаточно эффективным с точки зрения развития малого и среднего бизнеса в разных регионах нашей страны. Благодаря размещению продукции на бесплатных торговых площадках уменьшаются расходы на рекламу, а также



расширяются связи бизнесмена-новичка и появляется возможность продать часть товаров. Консультации специалистов. Консультирование проходит в центрах занятости населения, в подразделениях Федеральной налоговой службы и фондах по развитию бизнеса. Здесь можно задать специалистам вопросы касательно налогообложения, бухгалтерского учета, планирования деятельности. Также на подобных консультациях вам расскажут о возможностях получения других видов государственной помощи.

3. Льготное кредитование.

В соответствии с Федеральным законом № 209-ФЗ предприниматель может получить кредит от государства. Такую помощь малому бизнесу может предоставить АО «МСП Банк», а также банки-партнеры и иные организации.

Перед тем как обратиться непосредственно в банк, нужно стать субъектом малого или среднего бизнеса и чётко определиться с видом запрашиваемой услуги (решите, что именно вам нужно: микрозайм, кредит, лизинговые услуги и др.). Затем надо прийти с обращением в региональный банк-партнер или принести в организацию инфраструктуры поддержки нужный пакет документов, собирать который следует в соответствии с требованиями, указанными кредитной организацией. После того как вы подадите документы, банк проверит соответствие вашей компании своим критериям отбора и вынесет решение о выдаче кредита или об отказе.

Есть определенные организации, которые не могут получить помощь государства малому бизнесу в виде кредита, а именно: страховые компании, инвестиционные и негосударственные пенсионные фонды, ломбарды, биржевые брокеры; представители игорного бизнеса; предприятия, которые осуществляют продажу или производство подакцизных товаров, указанных в статье 181 Налогового кодекса РФ; предприятия, добывающие полезные ископаемые; нерезиденты Российской Федерации.

4. Аренда помещений и земли.

Начинающий предприниматель может взять во временное пользование земельный участок или офис по льготной цене. С точки зрения финансов это намного выгоднее, чем покупка участка или помещения у частных лиц. Также есть бизнес-инкубаторы, которые являются самостоятельными структурами или частью технопарков (или центров при университетах). В них можно разместить офис на выделенной вам территории.



5. Субсидии.

Именно такой вид помощи государства малому бизнесу является самым востребованным. Субсидия — это безвозмездная денежная помощь, предоставляемая компаниям. Ее можно направить на расширение производства, закупку нового оборудования, компенсацию недополученной прибыли. Чаще всего субсидии выдаются на открытие нового перспективного дела. Получение субсидии происходит на конкурсной основе, а предпочтение отдается наиболее приоритетным для региона проектам. Чаще всего это сельскохозяйственные программы и запуск производства в деревнях и малых городах, проекты по жилищно-коммунальным услугам, разработки инновационных технологий и так далее.

ИДЕИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПЕТЕРБУРГЕ

Малый бизнес Петербурга — это 360 тыс. малых и средних предприятий, большинство из которых, до 80%, связаны со сферой торговли, общественного питания и услуг. Незначительную долю, 11%, занимает производство и строительство. Есть предположение, что реально работающих компаний гораздо меньше — всего 140 тыс. Но по данным Росстата — 360 тыс. Основная проблема, которую испытывает малый бизнес в Петербурге, — это плохая доступность земельных участков и помещений для осуществления своей деятельности, с 2015 года земельные участки распределяют только через аукционы, а плата за городские помещения растет. В городе работает программа господдержки предприятий, которая включает в себя 11 подпрограмм, таких как покупка оборудования в лизинг, возмещение части арендной платы, финансирование выставочной деятельности и пр. Но пользуются поддержкой всего 3–4% городских предприятий малого бизнеса.

Рассматривая существующие бизнес идеи 2018 с минимальными вложениями СПб, можно заключить, что для начинающих предпринимателей здесь доступны самые широкие возможности, удачно сочетающие в себе потенциал самореализации и высокую доходность: в городе с пятимиллионным населением любой качественный продукт непременно найдет своего потребителя. Дополнительным бонусом для новичков является наличие активной поддержки малого бизнеса в Санкт-Петербурге. Внимание инвесторов привлекают проекты в различных отраслях — от сельского хозяйства до высоких технологий, поэтому авторы даже самых



радикальных идей, ясно представляющие себе цели своей деятельности, могут использовать представленный им шанс и получить финансовую помощь.

Бытовые услуги

Современные люди чаще всего настолько заняты карьерой, что совершенно упускают из виду необходимость выполнения мелких, но важных работ по дому. Кроме того, существуют определенные социальные группы, которые вообще не в состоянии повесить люстру или отремонтировать протекающий смеситель — например, пенсионеры или молодые мамы в декрете. Учитывая, что в больших городах таких людей довольно много, можно представить себе, какой бизнес открыть в 2018 г.: несомненной популярностью будет пользоваться предоставление мелких бытовых услуг.

Сюда входят:

- установка розеток и выключателей, монтаж осветительных приборов;
- установка и мелкий ремонт различной бытовой техники;
- ремонт и замена смесителей, установка сантехники;
- сборка и ремонт корпусной мебели, установка полок и навесных шкафов.

Как бизнес идея для начинающих с минимальными вложениями, предоставление услуг мелкого домашнего ремонта не требует больших расходов на покупку оснащения.

Мастеру достаточно приобрести: болгарку, дрель, перфоратор; молоток, плоскогубцы, набор ключей и отверток; средства индивидуальной защиты; расходные материалы — провода, розетки, краны, прокладки.

Стоимость работ можно определить самостоятельно, используя опубликованные в интернете прейскуранты других компаний. Например, предприниматели, владеющие готовым бизнесом в Санкт-Петербурге, предлагают клиентам следующие тарифы: сборка мебели — от 1200 руб., установка карниза — от 1100 руб., замена смесителя — от 1500 руб., замена розетки — от 350 руб., монтаж люстры — от 1000 руб.

Ремонт помещений

На рынке жилья в крупном городе ежедневно совершаются десятки сделок: люди покупают квартиры в новостройках и старых домах, сдают в аренду комнаты и коттеджи. Все владельцы новой жилплощади рано или поздно приходят к мысли о необходимости



ремонта, причем 95% из них предпочитают не тратить свое время и обращаются к сторонним исполнителям.

В Санкт-Петербурге малый и средний бизнес 2018 г. можно построить с учетом потребности заказчиков в квалифицированных специалистах, способных выполнить «под ключ» следующие ремонтные работы:

- выравнивание и отделку потолочных перекрытий;
- выравнивание стен, наклейку обоев;
- установку гипсокартонных конструкций;
- укладку плитки и паркета;
- замену дверных коробок;
- заливку пола, укладку линолеума или ламината;
- замену элементов электрических и сантехнических систем.

Чтобы приступить к работе, нужно собрать небольшой коллектив из мастеров, владеющих основными строительными специальностями — штукатуров, сантехника, электрика. В дальнейшем стратегия развития малого бизнеса в Санкт-Петербурге может предполагать наем дополнительных сотрудников и организацию проведения ремонта на нескольких объектах одновременно.

Каждую бригаду необходимо обеспечить комплектом оборудования, включающим: электроинструмент, ручной инструмент, малярный инструмент, электротехнический и сантехнический инструмент.

Доходность этого направления малого бизнеса в Санкт-Петербурге определяется средними тарифами на услуги строительных бригад: например, стоимость экономного ремонта квартиры составляет 2200–2500 руб./м². Соответственно, на каждом объекте предприниматель заработает 45–120 тыс. руб.

Продажа хот-догов

Выбирая, каким бизнесом заняться в 2018 г., следует обратить внимание на растущую популярность у потребителей уличных точек быстрого питания. Сюда нужно включить и торговлю известными всем хот-догами: специалисты отмечают, что данное блюдо, существующее в десятках разновидностей, пока еще недостаточно представлено на рынке фастфуда в Санкт-Петербурге. В качестве торговой точки можно использовать стационарный ларек или мобильный прилавок. Первый устанавливают в местах скопления людей, а второй периодически перемещают для максимального охвата целевой аудитории.

Перечень необходимого для продажи фастфуда оборудования и оснащения включает: аппарат для приготовления хот-догов, ме-



бель для продавца, одноразовую упаковку, инструменты и расходные материалы — щипцы, ложки, салфетки.

Существует множество модификаций аппаратов для приготовления хот-догов — настольных и передвижных, производительностью от 10 до 60 изделий в час, работающих на газе или на электричестве. Например, полностью автономный мобильный прилавок отечественного производства обойдется предпринимателю в 67 тыс. руб. Доходность торговли хот-догами позволяет включить этот способ заработка в перечень лучших бизнес идей 2018 с минимальными вложениями: при себестоимости в 24 руб., каждую булку с сосиской можно продать за 40 руб. Соответственно, реализация всего 100 бутербродов в день принесет предпринимателю ежемесячную прибыль в 48 тыс. руб.

Кофе с собой

В большом городе люди постоянно куда-то спешат. Живущие в подобном ритме любители кофе, предпочитающие натуральный продукт растворимому напитку из автомата, далеко не всегда успевают насладиться вкусом эспрессо или капучино. Чтобы удовлетворить их потребности, можно организовать реализацию кофе навынос: такая актуальная бизнес идея с минимальными вложениями будет пользоваться популярностью у деловой молодежи, студентов, водителей и сотрудников расположенных неподалеку учреждений. Для размещения торговой точки необходимо арендовать всего 2–3 м² в месте с высокой проходимостью.

Большим скоплением людей характеризуются: торгово-развлекательные центры, деловые и офисные центры, вокзалы, автостанции, крупные учебные заведения, улицы с интенсивным трафиком.

Предприниматель, не желающий тратить время на освоение тонкостей организации продажи кофе навынос, может обратиться к одному из многочисленных франчайзеров и купить в Санкт-Петербурге готовый бизнес. В противном случае ему придется заниматься приобретением оборудования и созданием запасов сырья самостоятельно. Главные расходы будут связаны с выбором кофе-машины: модель небольшой мощности обойдется минимум в 80 тыс. руб.

Впрочем, наличие возможности кредитования малого бизнеса в Санкт-Петербурге заставляет новичков задуматься о покупке агрегата на два-три поста, позволяющего обслуживать до 150 посетителей в час. Себестоимость чашки эспрессо при использовании зернового кофе средней ценовой категории составляет 17–20 руб.:



предприниматель, реализующий десять порций в час по цене 30 руб., за месяц заработает около 40 тыс. руб.

Ремонт и обслуживание компьютеров

Сегодня сложно найти людей, не имеющих в своем распоряжении компьютера или ноутбука. Учитывая, что большинство из них не имеет ни малейшего представления об устройстве и принципах работы своих электронных помощников, можно предположить, что ремонт и настройка ПК окажется популярной как в мегаполисе, так и в маленьком городе бизнес идеей 2018 с минимальными вложениями. Подобный вид деятельности не предполагает организации сложных и трудоемких производственных процессов.

Поэтому предприниматель, владеющий необходимыми навыками, в первое время может вести бизнес в Санкт-Петербурге без участия наемных работников, предоставляя клиентам сервисного центра такие услуги, как:

- ремонт ПК или ноутбука с заменой неисправных элементов;
- восстановление данных с дисков и карт памяти;
- настройка локальной сети и подключения к интернету;
- установка антивирусного ПО;
- форматирование и разбивка дисков;
- установка и обновление пользовательского ПО;
- диагностика и настройка ПК или ноутбука.

Занимаясь реализацией данной идеи, открыть бизнес с минимальными вложениями можно у себя дома или в арендованном помещении площадью до 15 м². Перечень оснащения будет включать два-три тестовых стенда для разных платформ, мониторы, запчасти для оперативной замены и набор специальных диагностических программ: приобрести все необходимое можно за 150 тыс. руб. Для оценки срока окупаемости этих инвестиций следует изучить усредненные тарифы конкурентов: чистка от пыли и грязи — от 800 руб., замена приводов — от 300 руб., замена материнской платы — от 800 руб., замена CPU или термопасты — от 500 руб., замена блока питания — от 600 руб., установка системного и пользовательского ПО — от 500 руб.

3D печать

Не так давно устройства для трехмерной печати предметов были доступны только в научных лабораториях и на крупных производственных предприятиях. Однако с развитием технологий 3D-принтеры перестали быть редкостью и появились в продаже во всех крупных магазинах электроники. Рассматривая такое обо-



рудование с точки зрения предпринимателя, можно смело включить изготовление объемных моделей в топ бизнес идей 2018 с минимальными вложениями.

Действительно, устройство даже в домашних условиях без особых трудов позволяет напечатать:

- игрушки в виде персонажей мультфильмов;
- мастер-формы для отливки мыла, свечей, фигурок, шоколада;
- бижутерию и украшения;
- декоративные предметы интерьера;
- модели домов и других сооружений;
- модели транспортных средств;
- фигурки знаменитостей и киногероев;
- сувенирные копии архитектурных памятников;
- детали механизмов.

Перед запуском бизнеса необходимо изучить существующие технологии печати и выбрать модель принтера. Разумеется, в продаже есть и дорогие модели, но на начальном этапе лучше обойтись полупрофессиональным аппаратом за 95–120 тыс. руб. Более того, предприниматель может воспользоваться программой помощи малому бизнесу в Санкт-Петербурге и оформить покупку в лизинг. Для организации рабочего процесса также понадобятся компьютер и расходные материалы — бобины полимерной нити. Оборудование начального уровня позволяет печатать до 40 см³ в час. Учитывая стоимость кубического сантиметра для клиента (45 руб.) и цену на материалы, можно предположить, что доходность этого перспективного направления малого бизнеса в 2018 г. в России превысит 100 тыс. руб. в месяц.

На огромном рынке Северной столицы любая концепция с большой вероятностью уже кем-то реализована. Поэтому для начинающих предпринимателей Санкт-Петербурга более важными становятся несколько иные критерии, позволяющие привлечь даже искушенных клиентов: искренняя забота о заказчике, высокое качество продукта или услуги, наличие продуманного бизнес-плана и ответственный подход к делу.

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Поддержка малого и среднего предпринимательства — это приоритетное направление политики города. Санкт-Петербург один



из лидеров в развитии предпринимательства в нашей стране. Малый и средний бизнес полноправный партнер городской власти во всех сферах жизни города.

С целью создания благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности, формирования условий для максимально полного удовлетворения потребностей населения Санкт-Петербурга в товарах и услугах, Правительством Санкт-Петербурга реализуется государственная программа Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 гг.» (далее — Программа), утвержденная постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 30.06.2014 г. № 554.

В рамках Программы реализуется, в том числе Подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» (далее — Подпрограмма).

Подпрограмма направлена на решение следующих задач:

- увеличение доли субъектов малого и среднего предпринимательства в экономике Санкт-Петербурга;
- изменение отраслевой принадлежности субъектов малого и среднего предпринимательства в сторону увеличения производственных и инновационных компаний;
- создание развитой конкурентной среды в Санкт-Петербурге.

Ожидаемыми результатами реализации Подпрограммы в количественном выражении являются:

- увеличение количества субъектов малого предпринимательства в расчете на 1 тыс. человек населения Санкт-Петербурга с 52,40 в 2015 г. до 62,68 в 2020 г.;
- прирост за отчетный год, по отношению к предыдущему, количества субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере обрабатывающих производств и инноваций, с 1% в 2015 г. до 6% в 2020 г.;
- увеличение доли предпринимателей в общем числе опрошенных, считающих, что условия ведения предпринимательской деятельности улучшились за истекший год, с 28,4% в 2015 г. до 36% в 2020 г.

В качественном выражении:

- улучшение условий ведения бизнеса в Санкт-Петербурге;
- снижение избыточных административных и иных ограничений, обязанностей, необоснованных расходов у субъектов



предпринимательской деятельности, создание эффективной институциональной среды;

- поддержка инициатив бизнеса по участию в развитии социальной сферы и человеческого капитала;
- повышение гарантий защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).

ОРГАНИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

№	Организация	Адрес/общие контакты	Руководитель (ФИО, должность, контактные данные)
1	Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга (КРППР)	Вознесенский пр-т, 16 Тел.: (812) 576-00-70 www.gov.spb.ru/gov/otrasl/ c_business E-mail: info@crppr.gov.spb.ru	Председатель Комитета: Качаев Эльгиз Идрисович
2	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Василеостровского района Санкт-Петербурга	Большой пр-т В.О., 55Б, каб. 2а Тел.: (812) 573-93-30 E-mail: vasilostr@osspb.ru	Председатель Мавроматис Венера Демьяновна



3	Региональный Интегрированный Центр — Санкт-Петербург (РИЦ)	Измайловский пр-т, 14 Тел.: (812) 325-84-16 Факс: (812) 712-66-07 www.spbric.ru E-mail: info@spbric.ru	Исполнительный директор: Баланев Максим Сергеевич
4	Аппарат Уполномоченного по защите прав предпринимателя	ул. Куйбышева, 21, лит. А, оф. 18Н, 5 этаж Тел.: (812) 498-02-41 www.ombudsmanbiz.spb.ru E-mail: priem@ombudsmanbiz.spb.ru	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге: Александр Васильевич Абросимов
5	Общественный Совет по малому и среднему бизнесу при Губернаторе Санкт-Петербурга	ул. Маяковского 46/5 Тел.: (812) 331-58-13 www.osspb.ru E-mail: press@osspb.ru	Председатель Совета: Елена Церетели
6	СПб ГБУ «Межрегиональный ресурсный Центр Санкт-Петербурга»	наб. канала Грибоедова, 88-90 Тел.: (812) 326-42-75, www.spbmrc.ru ; E-mail: info@spbmrc.ru	Директор: Дьячков Тимур Вячеславович
7	Фонд «АГАТ»	Калужский пер., 3, Бизнес Центр «НПК» Тел.: (812) 740-50-40, 8 (906) 276-70-20 www.agatefund.ru E-mail: info.spb@agatefund.ru	Директор Фонда: Патрушева Лилия Михайловна



8	Первый городской Бизнес-Инкубатор	ул. Седова, 37, лит. А Деловой Центр «Кристалл» Тел.: (812) 448-56-65 www.start-business.ru E-mail: info@start-business.ru	Генеральный директор: Бойцова Виктория Владимировна
9	Технопарк СПб. Ингрия.	пр-т Обуховской обороны, 70, корп. 2, оф. 422 Тел.: (812) 313-10-85, (812) 313-10-86, Факс: (812) 313-10-87 www.ingria-park.ru E-mail: referent@ingria-park.ru startup@ingria-park.ru	Генеральный директор: Андрей Соколов
10	Некоммерческая организация «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга, микрофинансовая организация»	пр-т Римского-Корсакова, 2 Тел./Факс: (812) 640-46-14 www.credit-fond.ru E-mail: credit-fond@bk.ru	Исполнительный директор: Питкянен Александра Федоровна
11	Некоммерческая унитарная организация «Фонд развития промышленности Санкт-Петербурга»	ул. Боровая, 26-28, лит. А пом. 3Н Тел.: (812) 576-31-33 www.frp.spb.ru E-mail: info@pre-seed.ru	Исполнительный директор: Раяк Михаил Евгеньевич



12	Общероссий-ская общественная организация «Деловая Россия»	Малоохтинский п-т, 16, корп. 1, пом. 24Н Тел./Факс: (812) 677-36-07 www.deloros.ru E-mail: ispolkom@deloros.spb.ru	Председатель совета: Фатеичев Виталий Игоревич
13	Общероссий-ская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России»	Парнас, 1-й Верхний пер., 2 Тел.: (812) 592-81-58 Факс: (812) 598-89-13 www.opora.ru E-mail: oporaspb@mail.ru	Исполнительный директор: Петровичев Дмитрий Александрович
14	Союз организаций бизнес-ангелов «СОБА»	ул. Достоевского 44, корп. Е Тел.: (812) 600-21-87 www.soba.spb.ru E-mail: info@soba.spb.ru	Председатель СОБА: Алексей Семёнов
15	Санкт-Петербургский Фонд развития бизнеса	Измайловский пр-т, д. 14, оф. 316-318 Тел.: (812) 325-84-16, 325-83-51, 575-04-80 www.fbd.spb.ru E-mail: info@fbd.spb.ru	Генеральный директор: Баланев Сергей Алексеевич
16	Санкт-Петербургская Торгово-Промышленная палата	ул. Чайковского, 46-48 Тел.: (812) 719-66-44, Факс: (812) 272-86-12, www.spbtpp.ru E-mail: spbcci@spbcci.ru	Президент: Катенев Владимир Иванович
17	Союз промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга	Смольный проезд, 1, лит. Б Тел.: (812) 576-76-81, 576-76-61, 576-70-10; Факс: 576-77-92 www.spp.spb.ru E-mail: spp@spp.spb.ru	Президент: Турчак Анатолий Александрович



18	Некоммерческое партнерство «Союз малых предприятий Санкт-Петербурга»	Лесной пр., 63 (ст.м. «Лесная»), 4 этаж Тел./Факс: (812) 702-48-38 www.cmp-spb.ru E-mail: souz@account.spb.ru	Председатель Совета: Меньшиков Владимир Сергеевич
19	Санкт-Петербургский Союз предпринимателей	пр-т Стажек, 16 (вход с площади им. С.М. Кирова), Тел.: 252-39-50, 576-94-79, 965-21-66 www.spbsp.ru	Исполнительный директор: Подсухина Татьяна Валерьевна
20	Фонд поддержки малого и среднего бизнеса «Совместное развитие»	Воскресенская наб. (бывшая наб. Робеспьера), 6-8 лит. А оф. 264 Тел./Факс: (812) 275-29-66 Тел.: (812) 275-29-67, 275-92-36, 702-75-42 www.fond1992.ru E-mail: fond1992@spb.ru	Исполнительный директор: Батурина Елена Геннадьевна
21	СПб ГБУ «Центр контроля качества»	Измайловский пр-т, 3 Тел.: (812) 575-18-02 www.quality.spb.ru E-mail: mail@quality.spb.ru	Директор: Шипицын Ростислав Анатольевич
22	iDealMachine	ул. Ломоносова, 9 Учебно-научно-инновационный комплекс НИУ ИТМО www.idealmachine.ru E-mail: info@idealmachine.ru	Директор: Альфия Мухаметова
23	Деловая Афиша	ул. Курляндская, 5 www.delafisha.ru	Директор: Максим Никитинский



ДЛЯ ЗАМЕТОК



ДЛЯ ЗАМЕТОК