

лекция по Модулю 9: «Финансовые инструменты мастера: учёт, ценообразование, налоги и планирование дохода»

Целевая аудитория: мастера маникюра, прошедшие Модули 1–8, желающие системно управлять финансами, корректно выстраивать ценообразование, вести учёт и планировать доход с учётом налоговой нагрузки и сезонности.

Цель модуля: сформировать у мастера навыки финансового планирования, научить рассчитывать себестоимость и рентабельность услуг, грамотно выбирать налоговый режим, вести управленческий учёт и строить реалистичные финансовые планы для роста дохода и устойчивости бизнеса.

Блок 1. Себестоимость услуги и ценообразование (4 ак. часа)

Из чего складывается себестоимость

Себестоимость — это все затраты, которые вы несёте на одну услугу. Формула:

Себестоимость = Материалы + Расходники + Аренда места + Налоги + Прочие расходы
$$\text{Себестоимость} = \text{Материалы} + \text{Расходники} + \text{Аренда места} + \text{Налоги} + \text{Прочие расходы}$$

Примеры статей расходов:

- **Материалы:** база, цвет, топ, праймер, масло для кутикулы.
- **Расходники:** салфетки, перчатки, пилки, баф, безворсовые салфетки, дезинфектанты на 1 клиента.
- **Аренда места:** если арендуете кресло/кабинет — доля аренды за 1 час работы.
- **Налоги:** доля налога с 1 услуги (зависит от режима).
- **Прочие:** эквайринг (комиссия банка), CRM/онлайн-запись, реклама, амортизация оборудования.

Методы ценообразования

- **Затратный метод:** цена = себестоимость × коэффициент наценки (обычно 2–3).
- **Рыночный метод:** ориентир на цены конкурентов в вашем районе/сегменте.
- **Ценностный метод:** цена определяется ценностью для клиента (скорость, комфорт, безопасность, сложные техники).

Практический пример расчёта.

Услуга «маникюр + гель-лак»:

- Материалы: 150 □
 - Расходники: 90 □
 - Аренда: 120 □ (из расчёта 600 □/час, работа 1,2 часа)
 - Налоги: 80 □ (условно)
 - Прочие: 60 □ (CRM, эквайринг)
- Итого себестоимость: 500 □. При наценке 2× цена = 1 000 □; при наценке 3× цена = 1 500 □.

Сезонные и пакетные корректировки цен

- **Сезонность:** в высокий сезон (перед праздниками) можно повышать цены на 10–20% или вводить «экспресс-слоты» с премией.
- **Пакетные предложения:** «3 коррекции по фиксированной цене», «маникюр + уход за кожей рук» — повышают средний чек и удерживают клиента.

Контрольные вопросы

1. Рассчитайте себестоимость своей базовой услуги, подставив реальные цифры по аренде и материалам.
2. Сравните 3 метода ценообразования: в каких случаях каждый из них наиболее уместен? Приведите по 1 примеру.
3. Предложите 2 пакетных предложения и рассчитайте их маржинальность (разницу между ценой и себестоимостью).

Блок 2. Налоговые режимы для мастера: выбор, учёт, отчётность (4 ак. часа)

Основные варианты

- **Самозанятость (НПД):** ставка 4% с физлиц, 6% с юрлиц. Отчётность — автоматически в приложении «Мой налог». Лимит дохода — 2,4 млн □ в год. Подходит для мастеров без сотрудников.
- **ИП на УСН «Доходы»:** ставка 6% (может быть ниже в регионах). Нужна онлайн-касса, отчётность — декларация 1 раз в год.
- **ИП на УСН «Доходы минус расходы»:** ставка 15% (может быть ниже). Подходит, если доля подтверждённых расходов высокая (аренда, материалы, оборудование).

Что учитывать при выборе

- **Объём дохода:** если ожидаемый доход выше 2,4 млн □ — НПД не подойдёт.
- **Клиенты:** если много юрлиц (салоны, корпоративные заказы) — ИП удобнее.
- **Расходы:** если расходы составляют более 60% дохода — рассмотрите УСН «Доходы минус расходы».

Учёт и отчётность

- **НПД:** чек в приложении после каждой оплаты, хранение чеков и договоров.

- **ИП:** кассовая дисциплина, КУДиР (книга учёта доходов и расходов), декларации, взносы.
- **Документы:** договор/оферта, акты (при работе с юрлицами), подтверждение расходов (накладные, чеки, акты).

Риски и профилактика

- **Невыдача чека:** штраф по ст. 14.5 КоАП РФ.
- **Превышение лимита НПД:** автоматический переход на ОСН с доначислением налогов.
- **Отсутствие подтверждения расходов:** при проверке налоговая не примет расходы к вычету.

Контрольные вопросы

1. Выберите оптимальный налоговый режим для 3 сценариев: мастер на аренде в салоне, мастер на дому с доходом 1,8 млн руб./год, ИП с 2 сотрудниками и корпоративными клиентами. Обоснуйте.
2. Составьте чек-лист «Ежедневный учёт для самозанятого мастера» из 7 пунктов.
3. Опишите, как подтвердить расходы на материалы для налоговой при УСН «Доходы минус расходы» (какие документы, сроки хранения).

Блок 3. Управленческий учёт и аналитика для мастера (4 ак. часа)

Ключевые метрики

- **Средний чек:** общий доход / количество услуг.
- **Количество услуг в день/месяц:** помогает планировать загрузку.
- **Маржинальность услуги:** (цена – себестоимость) / цена × 100%.
- **Доля постоянных клиентов:** показатель удержания.
- **Рентабельность рабочего часа:** доход за час – все расходы за час.

Инструменты учёта

- **Таблицы (Excel/Google Sheets):** простой и гибкий вариант. Шаблон: дата, услуга, клиент, доход, материалы, расходники, аренда, налог, прочие, чистая прибыль.
- **CRM с финансовой аналитикой:** автоматизация отчётов, связь с онлайн-записью.
- **Мобильные приложения для учёта доходов:** удобны для самозанятых.

Практический пример анализа

Если мастер делает 4 услуги в день по 1 800 руб., себестоимость 500 руб.:

- Валовая выручка: $4 \times 1\,800 = 7\,200$ руб.
- Валовая прибыль: $4 \times (1\,800 - 500) = 5\,200$ руб.
- Если аренда 600 руб./час и работает 8 часов: 4 800 руб. аренды

- Чистая прибыль за день: $5\,200 - 4\,800 = 400$ □
Вывод: либо повышать средний чек/маржинальность, либо сокращать время аренды, либо увеличивать количество клиентов.

Сезонное планирование

- **Высокий сезон:** больше слотов, премиальные экспресс-услуги, пакеты.
- **Низкий сезон:** акции, удержание клиентов, обучение, аудит кабинета.

Контрольные вопросы

1. Составьте шаблон таблицы для ежедневного учёта (8–10 колонок) с формулами для расчёта маржинальности и чистой прибыли.
2. Рассчитайте рентабельность рабочего часа для своего графика (количество клиентов, цена, себестоимость, аренда).
3. Предложите 3 меры по повышению рентабельности в низкий сезон и оцените эффект в рублях.

Блок 4. Финансовое планирование и личная финансовая безопасность (4 ак. часа)

План дохода и расходов

- **Доходная часть:** прогноз по услугам, пакетам, дополнительным продажам (уход, дизайн).
- **Расходная часть:** постоянные (аренда, CRM, налоги) и переменные (материалы, реклама).
- **Резервный фонд:** 1–3 месячных расходов на случай простоя (болезнь, ремонт, сезонный спад).

Личный финансовый план мастера

- **Ежемесячные цели:** выручка, количество клиентов, доля повторных визитов.
- **Квартальные цели:** обучение, обновление материалов, маркетинг.
- **Годовые цели:** рост среднего чека, выход на новый сегмент, расширение (второе кресло, ассистент).

Финансовая безопасность и риски

- **Страхование ответственности:** покрывает риски претензий по качеству услуги.
- **Резерв на непредвиденные расходы:** отдельный счёт/копилка.
- **Диверсификация дохода:** обучение, продажа наборов, консультации.

Практические правила

- **Правило 10%:** откладывать минимум 10% от дохода на развитие и резерв.
- **Контроль кассового разрыва:** не тратить весь доход сразу, учитывать цикличность оплат.

- **Регулярный аудит:** раз в месяц сверять план и факт, корректировать цены и загрузку.

Контрольные вопросы

1. Составьте финансовый план на 3 месяца: цели по выручке, расходам, резервному фонду. Укажите допущения (загрузка, средний чек, сезонность).
 2. Опишите 3 способа диверсификации дохода для мастера маникюра и оцените стартовые вложения и срок окупаемости.
 3. Объясните, почему важно вести раздельный учёт личных и бизнес-финансов, и предложите 2 простых способа это организовать.
-

Итоговый контроль по модулю (письменное задание)

Кейс 1. Вы планируете выйти на стабильный доход 120 000 руб в месяц «чистыми» (после всех расходов и налогов). Сейчас вы работаете как самозанятый, средний чек 1 600 руб, себестоимость услуги 550 руб, аренда 500 руб/час, работаете 20 дней в месяц по 6 часов. Рассчитайте, сколько клиентов в день нужно принимать, чтобы достичь цели. Если текущий план не позволяет выйти на цель — предложите 3 изменения (цена, загрузка, себестоимость, пакеты) и рассчитайте новый план.

Критерии оценки:

- Правильность расчётов и логика допущений — 30%.
- Реалистичность изменений и их влияние на доход — 30%.
- Учёт налогов и прочих расходов — 20%.
- Чёткость и структурированность плана — 20%.

Кейс 2. Налоговая запрашивает подтверждение расходов на материалы за год. У вас есть чеки из магазинов и электронные накладные от поставщиков. Опишите пошаговый алгоритм подготовки документов: что собрать, как систематизировать, какие сроки хранения соблюдать, как оформить пояснительную записку. Отдельно укажите, какие ошибки чаще всего приводят к отказу в признании расходов.

Критерии оценки:

- Полнота комплекта документов и логика систематизации — 35%.
 - Знание сроков хранения и требований к оформлению — 25%.
 - Качество пояснительной записки (структура, формулировки) — 25%.
 - Профилактика типичных ошибок — 15%.
-

Рекомендации по визуальным материалам (что собрать для обучения)

1. **Шаблон финансовой таблицы** — готовый Excel/Google Sheets с колонками и формулами.

2. **Чек-лист «Ежемесячный финансовый аудит»** — 10 пунктов для самопроверки.
3. **Сравнительная таблица налоговых режимов** — плюсы/минусы/ограничения/документы.
4. **Образец пояснительной записки для налоговой** — шаблон текста и структура приложений.
5. **План доходов и расходов на год** — таблица с разбивкой по месяцам и КРІ (выручка, средний чек, маржинальность).