Коробочное решение «Фотограф (самозанятый / ИП)»

Готовое решение для быстрого старта бизнеса в Тамбовской области

Материалы могут использоваться физическими лицами для разработки бизнес-плана в рамках социального контракта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

I. Описание бизнеса, продукта или услуги

1.1. Суть бизнес-идеи
1.2. Характеристика производственного процесса
1.3. Описание конечного продукта или услуги
1.4. Место расположения, логистика
1.5. График работы
1.6. Штатная численность
1.7. Целевая аудитория

II. Результаты, исследование и анализ рынка

2.1. SWOT-анализ
2.2. Ценовая политика
2.3. Сроки реализации проекта
2.4. Рынки сбыта
2.5. Рекомендации по выбору названия
2.6. Необходимое оборудование
2.7. Варианты упаковки продукта
2.8. Инструменты продвижения

III. Меры государственной поддержки

3.1. Услуги Центра «Мой бизнес»
3.2. Меры государственной поддержки
3.3. Социальный контракт для участников СВО
3.4. Услуги АО МКК «Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тамбовской области»

IV. Правовые основы деятельности

4.1. Выбор организационно-правовой формы
4.2. Выбор системы налогообложения
4.3. Допустимые методы оптимизации налогообложения
4.4. Регистрация бизнеса
4.5. Требования контрольно-надзорных органов в фотостудии
4.6. Нормативные особенности законодательства
4.7. Требуемые разрешения, лицензии
4.8. Базовые формы договоров
4.9. Безопасное ведение бизнеса

V. Финансовый план

5.1. Стартовые инвестиции
5.2. Ежемесячные расходы
5.3. Прогноз доходов
5.4. Показатели окупаемости

I. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

1.1. Суть бизнес-идеи

Фотограф - это специалист, оказывающий услуги по созданию фотографий на заказ: портретная, семейная, свадебная, детская, предметная, репортажная съёмка, а также обработка и ретушь изображений. Бизнес-концепция предполагает работу в формате самозанятого или индивидуального предпринимателя без найма сотрудников.

Ключевые преимущества формата:

- Низкий порог входа: начальные вложения от 150 000 руб. (при наличии базовой техники).
- Гибкий график: возможность совмещать с основной занятостью.
- Высокая маржинальность: себестоимость услуги - это в основном время и амортизация техники.
- Возможность масштабирования: от индивидуальных съёмок до коммерческих заказов.

Форматы работы фотографа:

Формат	Стартовые вложения, руб.	Основные услуги
Начинающий (базовая техника)	150 000 – 250 000	Портрет, семейная съёмка, обработка
Опытный (профессиональная техника)	300 000 – 600 000	Свадьбы, репортаж, предметка, коммерция
Студийный (аренда студии + техника)	500 000 – 1 200 000	Полный цикл съёмок, коммерческие заказы

1.2. Характеристика производственного процесса

Производственный цикл фотографа включает следующие этапы:

1. Приём заказа

- Обсуждение с клиентом задач, стиля, локации, даты;
- Согласование стоимости и сроков;
- Заключение договора (или оформление заказа через самозанятость).

2. Подготовка к съёмке

- Подбор техники и оборудования под задачу;
- Подготовка локации (если требуется);

- Проверка заряда аккумуляторов, карт памяти, чистоты оптики.

3. Проведение съёмки

- Работа с клиентом на локации;
- Контроль композиции, света, экспозиции;
- Съёмка дублирующих кадров для страховки.

4. Обработка и ретушь

- Отбор лучших кадров;
- Цветокоррекция и ретушь;
- Подготовка файлов к передаче (JPEG, TIFF, RAW).

5. Передача результата

- Передача файлов клиенту (облако, флешка, печать);
- Получение обратной связи;
- Внесение клиента в базу для повторных обращений.

Организация рабочего пространства:

- Домашний кабинет для обработки фотографий (компьютер, монитор, графический планшет);
- Место хранения техники и аксессуаров;
- (Опционально) аренда фотостудии для студийных съёмок.

1.3. Описание конечного продукта или услуги

Основные услуги фотографа:

Категория	Услуги	Средняя стоимость, руб
Портретная съёмка	Индивидуальная, деловая, семейная	2 500 – 10 000
Свадебная съёмка	Полный день, церемония, прогулка	22 000 – 55 000
Детская съёмка	Новорождённые, малыши, школьники	1 500 – 3 500
Предметная съёмка	Для маркетплейсов, каталогов, рекламы	500 – 1 500 за фото
Репортаж	Мероприятия, конференции, корпоративы	5 000 – 20 000
Обработка и ретушь	Цветокоррекция, ретушь, реставрация	300 – 800 за фото

Уникальные черты продукта:

- Индивидуальный подход: стиль и обработка подбираются под клиента;
- Прозрачное ценообразование: клиент видит смету до начала работ;
- Быстрая отдача: готовые файлы в течение 3–7 дней;
- Гарантия качества: замена кадров при техническом браке.

Дополнительные услуги для расширения:

- Продажа фотокниг, альбомов, холстов;
- Печать фотографий на заказ;
- Обучение фотографии (мастер-классы, консультации);
- Создание видеоконтента (если есть соответствующая техника).

1.4. Место расположения, логистика

Рекомендуемые локации для работы:

- Домашний кабинет для обработки и хранения техники (достаточно 6–10 м²);
- Съёмки на выезде: парки, набережные, исторические центры, кафе, арендованные студии;
- Для предметной съёмки: аренда студии на несколько часов.

Что проверить перед арендой студии:

- Наличие естественного и искусственного света;
- Возможность использования своего оборудования;
- Стоимость почасовой аренды;
- Наличие гримёрки и зоны ожидания для клиентов.

1.5. График работы

Рекомендуемый режим (гибкий график):

- Съёмки: по договорённости с клиентом, преимущественно в выходные и вечернее время;
- Обработка: 2–4 часа в день в будни;
- Административная работа (общение с клиентами, продвижение): 1–2 часа в день.

Обоснование: Большинство клиентов предпочитают съёмки в выходные и вечернее время. Гибкий график позволяет совмещать работу с основной занятостью на старте.

1.6. Штатная численность

Формат работы - без найма сотрудников (самозанятый / ИП).

Фотограф выполняет все функции самостоятельно:

- Съёмка;
- Обработка и ретушь;
- Общение с клиентами;
- Продвижение услуг;
- Ведение учёта.

При необходимости можно привлекать:

- Помощника на крупные съёмки (свадьбы, мероприятия) - по договору ГПХ;
- Второго фотографа для параллельной съёмки - по разовому договору;
- Ретушера для загрузки больших объёмов - на удалёнке.

Важно: При работе на НПД (самозанятость) нанимать сотрудников по трудовому договору нельзя. Привлечение по договорам ГПХ допускается, но требует внимательного оформления, чтобы не переквалифицировали в трудовые отношения.

1.7. Целевая аудитория

Основные сегменты:

Сегмент	Доля клиентов	Характеристики
Частные лица	70 – 80%	Семьи, пары, родители, молодёжь
Коммерческие клиенты	15 – 20%	Бренды одежды, кафе, маркетплейсы
Корпоративные клиенты	5 – 10%	Компании для деловых портретов, мероприятий

Портрет типичного клиента:

- Женщины и мужчины 25–45 лет;
- Ценят эстетику, естественность и качество;
- Готовы платить за индивидуальный подход;
- Проживают в радиусе 20–30 км (для выездных съёмок).

Каналы привлечения целевой аудитории:

- Социальные сети (ВКонтакте);
- Сарафанное радио - основной источник постоянных клиентов;
- Геолокационные сервисы (Яндекс Карты, 2ГИС);
- Партнёрство с визажистами, стилистами, ведущими мероприятий.

II. РЕЗУЛЬТАТЫ, ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. SWOT-анализ

SWOT-анализ - это инструмент стратегического планирования, который помогает оценить внутренние и внешние факторы, влияющие на бизнес. Название образовано от первых букв четырёх категорий:

- **S (Strengths) - сильные стороны.** Внутренние преимущества бизнеса, которые помогают ему конкурировать и расти.
- **W (Weaknesses) - слабые стороны.** Внутренние недостатки, которые тормозят развитие и требуют внимания.
- **O (Opportunities) - возможности.** Внешние факторы, которые можно использовать для развития бизнеса.
- **T (Threats) - угрозы.** Внешние риски и обстоятельства, которые могут негативно повлиять на бизнес.

SWOT-анализ помогает предпринимателю увидеть полную картину, заранее оценить риски и возможности, а также скорректировать стратегию. Его результаты удобно использовать при разработке бизнес-плана и принятии управленческих решений.

Сильные стороны	**Слабые стороны**
Низкий порог входа	Высокая конкуренция среди начинающих
Гибкий график	Сезонные колебания спроса
Высокая маржинальность	Зависимость от личного бренда
Возможность работы без офиса	Ограниченный доход при работе в одиночку
Возможности	**Угрозы**
Расширение спектра услуг (видео, обучение)	Демпинг конкурентов
Партнёрство с брендами и агентствами	Быстрое устаревание техники
Онлайн-продажа presets и обучающих курсов	Экономические кризисы (сокращение расходов на фото)
Работа с маркетплейсами (предметка)	Появление нейросетей для генерации изображений

2.2. Ценовая политика

Стратегия ценообразования:

- Конкурентные цены при высоком качестве;
- Пакетные предложения (съёмка + обработка + печать);
- Система скидок для постоянных клиентов.

Средние цены по категориям (Тамбов):

Услуга	Средняя стоимость, руб.
Портретная съёмка (1 час)	2 500 – 10 000
Семейная съёмка (1–2 часа)	6 000 – 18 000
Свадебная съёмка (8–10 часов)	22 000 – 55 000
Детская съёмка (1 час)	1 500 – 3 500
Предметная съёмка (за фото)	500 – 1 500
Обработка (за фото)	300 – 800

Рекомендация: На старте установить цены на 10–15% ниже среднерыночных для привлечения первых клиентов, но не работать в убыток.

2.3. Сроки реализации проекта

Этап	Длительность
Регистрация (самозанятость / ИП)	1 – 3 дня
Приобретение техники	1 – 2 недели
Создание портфолио	2 – 4 недели
Настройка соцсетей и карт	1 – 2 недели
Запуск рекламы	1 – 2 недели
Общий срок запуска	1 – 2 месяца

2.4. Рынки сбыта

Основные каналы продаж:

- Прямые обращения клиентов (соцсети, мессенджеры, звонки);
- Онлайн-запись через сайт или профиль;

- Партнёрские программы с визажистами, стилистами, ведущими;
- Корпоративные договоры с компаниями.

География: Клиенты в радиусе 20–30 км от места проживания - оптимальная зона охвата для локального бизнеса.

2.5. Рекомендации по выбору названия

Принципы нейминга:

- Личное имя: «Фотограф Анна Иванова», «Иванов Photo»;
- Указание на специализацию: «Семейный фотограф», «Свадебный фотограф»;
- Короткое и запоминающееся: «Кадр 68», «Фокус», «Свет&Тень».

Рекомендация: Для самозанятого фотографа достаточно использовать личное имя + специализацию. Это упрощает продвижение и создаёт доверие.

2.6. Необходимое оборудование

Базовый набор для начинающего фотографа:

Оборудование	**Стоимость, руб**
Камера (новая, беззеркальная, APS-C)	52 900 – 109 910
Объектив 50mm f/1.8 (новый)	10 713 – 14 900
Вспышка / студийный свет (новый)	8 000 – 31 000
Штатив (новый)	2 000 – 7 500
Карты памяти, аккумуляторы (новые)	2 000 – 5 000
Компьютер / ноутбук для обработки (новый)	34 500 – 60 000
Монитор для обработки (новый)	6 500 – 15 000
Сумка / кофр для техники (новая)	5 000 – 15 000
Итого	**121 613 – 258 310**

Совет: На старте можно использовать уже имеющуюся технику. Если нет - начать с одной камеры и одного объектива, докупая остальное по мере роста заказов.

2.7. Варианты упаковки продукта

- Пакетные предложения: «Портрет + обработка», «Свадьба под ключ»;

- Абонементы на семейные съёмки (3 съёмки со скидкой);
- Сезонные акции: «Осенняя фотопрогулка», «Новогодняя съёмка»;
- Подарочные сертификаты на фотосессию.

2.8. Инструменты продвижения

Бесплатные каналы:

- ВКонтакте - основная площадка для продвижения в регионе;
- Telegram-каналы - для оперативной связи и анонсов;
- Яндекс Карты, 2ГИС - карточка с фото, ценами, отзывами;
- Авито - объявления с ключевыми словами («фотограф на свадьбу», «семейная фотосессия»).

Платные каналы:

- Яндекс.Директ с геопривязкой к району;
- Таргетированная реклама ВКонтакте;
- Реклама в тематических сообществах (свадьбы, материнство, бизнес).

Партнёрские программы:

- Взаимные рекомендации с визажистами, стилистами, ведущими;
- Сотрудничество с ЗАГСами, роддомами, детскими садами.

III. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

В этом разделе собраны актуальные меры поддержки, на которые может рассчитывать начинающий предприниматель: гранты, субсидии, социальный контракт, льготные кредиты. Здесь также указано, куда обращаться и какие документы потребуются.

3.1. Услуги АНО «Региональный центр управления и культуры»

- Консультации по регистрации ИП/ООО;
- Помощь в разработке бизнес-плана;
- Образовательные программы для начинающих предпринимателей;
- Бесплатная регистрация бизнеса (без госпошлины).

Контакты для консультации: г. Тамбов, ул. Кавалерийская, 7а, тел.: +7 (4752) 79-68-33; +7 (4752) 79-67-16.

3.2. Услуги Центра «Мой бизнес»

- **Развитие технологий и производства:** оценка технической готовности, модернизация, создание опытных образцов;

- **Центр кластерного развития:** сертификация, развитие с/х производства, маркетинговые исследования;
- **Центр поддержки экспорта:** сертификация за рубежом, бизнес-миссии, переводы на иностранные языки.

Контакты для консультации: г. Тамбов, ул. Карла Маркса, д. 130, корп. 1, 2 этаж, тел.: +7 (4752) 55-97-40.

3.3. Меры государственной поддержки

Мера	Сумма	Условия
Социальный контракт	до 350 000 руб.	Для малообеспеченных граждан

Контакты для консультации: ТОГКУ «Центр социальной поддержки граждан», адрес: г. Тамбов, ул. Максима Горького, д. 18, тел.: +7 (4752) 78-60-60, +7 (4752) 78-60-62.

3.4. Социальный контракт для участников СВО

С 1 января 2026 года участники СВО и члены их семей могут заключить социальный контракт на открытие собственного дела без учёта среднедушевого дохода семьи. Мера поддержки реализуется в рамках национального проекта «Семья».

Кто может получить:

- Участник СВО - ветеран боевых действий, который: уволен с военной службы или завершил исполнение контракта; признан безработным или ищущим работу в центре занятости населения.
- Супруга участника СВО - если участник СВО: признан инвалидом I или II группы, отказался от своего права на соцконтракт в пользу супруги - письменный отказ подаётся в региональное отделение фонда «Защитники Отечества».

Размер поддержки:

- до 350 000 рублей - единовременно на открытие или развитие бизнеса;
- до 30 000 рублей - на профессиональное обучение, если необходимо освоить новые навыки.

Пошаговая инструкция:

Шаг 1. Завершить военную службу.

Это обязательное условие. Соцконтракт доступен только после увольнения с военной службы или завершения контракта.

Шаг 2. Встать на учёт в центр занятости.

Необходимо обратиться в Кадровый центр «Работа России» и получить статус безработного или ищущего работу. Это обязательное условие для заключения соцконтракта.

Шаг 3. Получить рекомендацию фонда «Защитники Отечества».

Обратитесь в региональный филиал фонда. Сотрудники фонда подробно расскажут о доступных льготах, помогут собрать документы и выдадут рекомендацию.

Для получения рекомендации потребуются:

- паспорт;
- СНИЛС;
- удостоверение ветерана боевых действий (для участника СВО) или свидетельство о браке (для супруга/супруги).

Шаг 4. Пройти тестирование.

Необходимо пройти тестирование для определения уровня предпринимательских компетенций. Помощь в подготовке окажут специалисты АНО «Региональный центр управления и культуры».

Шаг 5. Разработать бизнес-план.

Бизнес-план с расчётом финансовых затрат и планируемых мероприятий. Помощь в составлении окажут специалисты АНО «Региональный центр управления и культуры».

Шаг 6. Зарегистрироваться в качестве ИП.

Перед подачей заявления необходимо зарегистрироваться в налоговом органе в качестве индивидуального предпринимателя.

Шаг 7. Подать заявление.

Способы подачи:

- портал «Госуслуги»;
- МФЦ;
- отделение социальной защиты по месту жительства.

Необходимые документы:

Документ	**Примечание**
Заявление о назначении государственной социальной помощи	По установленной форме
Бизнес-план	С расчётом финансовых затрат

Документ	Примечание
Рекомендация фонда «Защитники Отечества»	Обязательный документ
Паспорт	Копия
СНИЛС	Копия
Удостоверение ветерана боевых действий	Для участника СВО
Свидетельство о браке	Для супруги участника СВО
Справка об инвалидности	Для супруги участника СВО
Заявление об отказе от права на соцконтракт	Для супруги участника СВО

Важно: Социальный контракт на предпринимательскую деятельность предоставляется единожды.

Контакты для консультаций:

- **Фонд «Защитники Отечества» (региональный филиал),** адрес: г. Тамбов, ул. Базарная, д. 104, тел.: +7 (4752) 52-00-00;
- **ТОГКУ «Центр социальной поддержки граждан»,** адрес: г. Тамбов, ул. Максима Горького, д. 18, тел.: +7 (4752) 78-60-60, +7 (4752) 78-60-62;
- **АНО «Региональный центр управления и культуры»,** адрес: г. Тамбов, ул. Кавалерийская, 7а., тел.: +7 (4752) 79-68-33; +7 (4752) 79-67-16.

3.4. Услуги АО МКК «Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тамбовской области»

- Поручительство по кредитам для начинающих предпринимателей;
- Гарантии при недостатке залогового обеспечения.

Контакты для консультации: г. Тамбов, ул. Карла Маркса, д. 175 Б, 2 этаж, пом. 9 ж, тел.: +7 (4752) 63-77-26.

IV. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1. Выбор организационно-правовой формы

Форма	Плюсы	Минусы
Самозанятость (НПД)	Простая регистрация, налог 4–6%, не нужна касса и отчётность	Нельзя нанимать сотрудников, доход

		до 2,4 млн руб./год
ИП	Можно нанимать сотрудников, патент, вся прибыль - собственность	Ответственность личным имуществом, отчётность
ООО	Доверие контрагентов, возможность партнёрства	Сложнее регистрация и ликвидация

Рекомендация: Для работы в одиночку оптимальна самозанятость (НПД). При доходе свыше 2,4 млн руб./год или необходимости нанимать сотрудников - ИП на УСН или патенте.

4.2. Выбор системы налогообложения

Режим	Ставка	Условия
НПД (самозанятость)	4–6%	Доход до 2,4 млн. руб./год, без сотрудников
УСН «Доходы»	6%	Доход до 490,5 млн. руб.
УСН «Доходы минус расходы»	15%	Доход до 490,5 млн. руб.
Патент	Индивидуально	Для ИП, до 15 сотрудников

Рекомендация: Для начинающего фотографа оптимальна самозанятость (НПД) - минимальная отчётность, налог 4% с физических лиц и 6% с юридических лиц. При росте дохода свыше 2,4 млн. руб. - переход на ИП с патентом.

Контакты для консультации по выбору системы налогообложения: Бухгалтерия АНО «Региональный центр управления и культуры», г. Тамбов, ул. Державинская, 6а, офис 305, тел. +7 (4752) 71-70-91.

4.3. Допустимые методы оптимизации налогообложения

- Учёт всех расходов: техника, аренда, реклама, обучение;
- Применение пониженных ставок УСН в регионе;
- Своевременное применение страховых вычетов;
- Использование онлайн-кассы с ФФД 1.2 (при необходимости).

4.4. Регистрация бизнеса

Коды ОКВЭД:

- 74.20 - основной: Деятельность в области фотографии;

- 74.20.1 - Деятельность в области фотографии (портретная, свадебная, рекламная);
- 74.20.2 - Деятельность по обработке фотографий.

Способы регистрации ИП (доступно в 2026 году):

Способ	Как подать	Госпошлина, руб.
Лично в налоговой	Посещение ФНС по месту жительства	800
Через МФЦ	Личный визит в МФЦ	0
Портал «Госуслуги»	Онлайн, с подтверждённой учётной записью и ЭЦП	0
Сайт ФНС	«Государственная онлайн-регистрация бизнеса»	0
Через банки	Онлайн-сервисы банков (ВТБ, Сбер, Т-Банк)	0

Порядок регистрации ИП:

- Подготовить документы: паспорт, СНИЛС, ИНН.
- Выбрать ОКВЭД (основной - 74.20) и систему налогообложения.
- Заполнить заявление Р21001 (автоматически формируется в онлайн-сервисах).
- Подать документы удобным способом из таблицы выше.
- Получить лист записи ЕГРИП - через 3 рабочих дня.
- Госпошлина: 800 руб. при подаче лично в налоговой; при подаче через МФЦ, Госуслуги или онлайн-сервисы - 0 руб.

Способы регистрации самозанятости:

- Приложение «Мой налог» (доступно в App Store, Google Play);
- Личный кабинет на сайте ФНС;
- Через банки-партнёры.

4.5. Требования контрольно-надзорных органов к фотостудии

Стенд для потребителей:

- Закон о защите прав потребителей;
- Контакты контролирующих органов;

- Книга отзывов и предложений.

Санитарные требования:

- Санитарно-гигиенические нормы содержания помещений (при работе в студии);
- Безопасность жизни и здоровья потребителей;
- Сохранность имущества клиентов.

4.6. Нормативные особенности законодательства

- Правила оказания фотоуслуг (Постановление Правительства РФ № 1514);
- Требования к качеству фотографий (соответствие оригиналу, отсутствие дефектов);
- Оформление договора с потребителем в письменной форме.

4.7. Требуемые разрешения, лицензии

- Лицензия не требуется для фотоуслуг;
- Уведомление Роспотребнадзора - при работе в студии;
- Применение ККТ - не требуется для самозанятых и ИП на патенте (услуги фотографии).

4.8. Базовые формы договоров

- Договор на оказание фотоуслуг (с физическими лицами);
- Договор на оказание услуг (с юридическими лицами);
- Договор аренды студии (при необходимости);
- Договоры с подрядчиками (помощник, ретушёр).

4.9. Безопасное ведение бизнеса

- Проверка контрагентов через ЕГРЮЛ, судебные дела;
- Страхование техники от повреждений и кражи;
- Ведение журнала заказов и клиентской базы;
- Соблюдение авторских прав на фотографии.

V. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Ниже приведён примерный финансовый план. В каждом конкретном случае он рассчитывается индивидуально с учётом специфики стоимости техники, аренды и прочего.

5.1. Стартовые инвестиции

Для начинающего фотографа (базовая техника, только новое):

Статья	Сумма, руб.
Камера (новая, APS-C) + объектив 50mm	75 000
Вспышка / свет	10 000
Штатив, аксессуары	8 000
Компьютер для обработки (новый)	35 000
Реклама на старте	20 000
Регистрация (самозанятость)	0
Итого:	**148 000**

Для опытного фотографа (профессиональная техника):

Статья	Сумма, руб.
Камера (новая, полный кадр) + 2 объектива	130 000
Студийный свет	30 000
Ноутбук + монитор (новые)	60 000
Реклама на старте	50 000
Аренда студии (1 мес.)	25 000
Итого:	**295 000**

5.2. Ежемесячные расходы

Статья	Сумма, руб.
Аренда студии (при необходимости)	15 000 – 40 000
Реклама	15 000 – 35 000
Транспорт (выезды на съёмки)	5 000 – 15 000
Обработка (подписки, ПО)	2 000 – 5 000

Статья	Сумма, руб.
Прочее	5 000 – 10 000
Итого:	**42 000 – 105 000**

5.3. Прогноз доходов

Расчёт для начинающего фотографа:

Показатель	Значение
Средний чек	5 000 руб.
Съёмок/месяц (на старте)	10 – 15
Выручка/месяц	50 000 – 75 000 руб.
Прибыль до налогообложения	25 000 – 50 000 руб.
Чистая прибыль (НПД 4%)	~24 000 – 48 000 руб.

Расчёт для опытного фотографа:

Показатель	Значение
Средний чек	12 000 руб.
Съёмок/месяц	12 – 18
Выручка/месяц	144 000 – 216 000 руб.
Прибыль до налогообложения	90 000 – 160 000 руб.
Чистая прибыль (НПД 4%)	~86 000 – 154 000 руб.

Точка безубыточности: 4–6 съёмок в месяц при среднем чеке 5 000 руб..

5.4. Показатели окупаемости

Показатель	Значение

Показатель	Значение
Стартовые вложения	148 000 руб.
Чистая прибыль/месяц	~30 000 руб.
Срок окупаемости	5 – 7 месяцев
Рентабельность	50 – 60%

Реалистичный прогноз: При загрузке 50–60% в первые месяцы срок окупаемости может составить **8–12 месяцев**.