

Воронежская область 2022

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

НАЦИОНАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ
РОССИИ



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Экскурсионное бюро семейных
путешествий



Разработано бренд-студией BIZ-B

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «БЮРО СЕМЕЙНЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ»

ОГЛАВЛЕНИЕ

- I. Описание бизнеса, продукта или услуги.
 - 1.1. Суть бизнес-идеи (бизнес-концепция).
 - 1.2. Характеристика производственного процесса.
 - 1.3. Описание конечного продукта или услуги, уникальные черты продукта.
 - 1.4. Место расположения, логистика, доступность для потребителей.
 - 1.5. График работы.
 - 1.6. Штатная численность/потребность в привлечении персонала.
 - 1.7. Целевая аудитория.
- II. Результаты, исследование и анализ рынка данного вида деятельности и сопутствующих/сопровождающих услуг
 - 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. Рекомендации по созданию логотипа и фирменного стиля
 - 2.7. Необходимое оборудование.
 - 2.8. Варианты упаковки продукта.
 - 2.9. Форменная одежда для сотрудников.
 - 2.10. Инструменты продвижения (маркетинговый план).
- III. Меры государственной поддержки бизнеса.
 - 3.1. Услуги Центра «Мой бизнес» для реализации выбранного направления.
 - 3.2. Меры государственной поддержки профильные: субсидии, гранты, социальный контракт и пр.
 - 3.3. Услуги Гарантийного фонда Воронежской области для реализации выбранного направления.
 - 3.4. Услуги Микрокредитной компании Фонд развития предпринимательства для реализации выбранного направления.
 - 3.5. Кредитная поддержка, выбор подходящего кредитного продукта не менее 3х предложений денежно-кредитных организаций Воронежской области.
 - 3.6. Привлечение прочих инвестиций.
- 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.
 - 4.6. Нормативные особенности законодательства в отношении данного вида предпринимательской деятельности, в том числе требование к земельному участку/помещению.
 - 4.7. Требуемые разрешения, лицензии, допуски.
 - 4.8. Базовые формы договоров и внутренних нормативно-правовых документов.
 - 4.9. Безопасное ведение бизнеса, проверка контрагентов.
- V. Финансовый план для запуска проекта.
- VI. Показатели для расчета окупаемости и прибыльности проекта.

1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

1.1. СУТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ (БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ)

В связи с ситуацией последних лет: пандемией 2020-2021 и ограничениями из-за санкций 2022 в России активно развивается внутренний туризм. Динамика прироста внутреннего организованного турпотока относительно 2020 г., по данным Ассоциации Туроператоров России (АТОР), в 2021 г. оценивается в +30%. Доля организованного туризма в общем потоке внутренних туристов в 2021 выросла еще на 3% по сравнению с 2019 г и составляет 23%.

Выбор направления для данного коробочного решения определяет **специфика Воронежской области**. Здесь много природных и культурных достопримечательностей, привлекательных для организации «тура выходного дня». Для развития направления необходимо развивать логистику и инфраструктуру. Одним из направлений развития видится организация туров для семей с детьми.

Сегодня многие любят путешествовать семьями, однако сталкиваются с рядом проблем. Отсутствие личного автотранспорта становится существенным ограничением для путешествий на длинные расстояния: на рейсовых автобусах сложно перемещаться с детьми, на такси дорого. Вторая проблема: несовпадение интересов разных возрастных групп. Детям и взрослым нужны разные виды активности, разная глубина подачи информации, виды деятельности. Взрослые хотели бы узнать исторические факты, глубоко изучить вопрос. Для ребенка такая форма подачи будет сложна к восприятию, им нужно больше активностей, смены деятельности. Поэтому получается: либо одним, либо другим скучно. Решением проблемы может стать организация программ с учетом возрастных особенностей и заранее запланированными активностями для детей и взрослых отдельно.

Проект преследует следующие цели:

- получение прибыли,
- улучшение уровня жизни населения за счет предоставления качественных услуг,
- развитие внутреннего туризма,
- культурное развитие населения,
- повышение привлекательности региона.

Месяц запуска продаж - апрель.

Сумма первоначальных инвестиций – 69 156 руб.

Возможно получение финансовой помощи из областного бюджета (соцконтракт).

Средняя ежемесячная прибыль – 47 600 руб.

Срок полной окупаемости проекта - 6 мес.

Продолжительность реализации проекта - без ограничения срока.

1.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Работу организатора «Бюро семейных путешествий» можно поделить на три блока: работа «до» (организационные вопросы), непосредственно сам тур и работа «после» (сбор обратной связи, информационный шлейф и оценка).

В организацию работы входит:

- разработка программ,
- разработка плана-графика,
- освещение и реклама,
- набор групп,

- организация доставки туристов,
- приглашение экскурсоводов, ведущих мастер-классов, аниматоров,
- организация питания,
- контроль безопасности.

Разработкой программ занимается организатор в контакте с привлеченными исполнителями: экскурсоводами и аниматорами. Каждая программа уникальна и на ее подготовку требуется время. В среднем не менее 2 недель при первой разработке (написание программы, отработке договоренностей с контрагентами). Далее программы в определенной локации будут повторяться, тогда подготовка по отработанному уже сценарию не будет занимать много времени.

План-график и тайминг должны быть заранее определены и прописаны организатором. Они включают график автобусного тура (маршрут, график движения и остановок, дорожную документацию) и тайминг культурной программы (время совместных и групповых активностей, свободное время, точки сбора).

Освещение и реклама. Востребованность услуги и прибыльность бизнеса зависит от качества информационного освещения. Большая работа должна вестись в соцсетях для привлечения клиентов: анонсирование программ, работа с блогерами, сбор обратной связи от путешественников, таргетированная реклама, размещение анонсов в городских пабликах.

Набор групп. Работа по набору участников включает рассылку приглашений, ведение записи и прием оплаты. Для регистрации удобно создать форму через сервис Timerpad.ru. В случае регистрации организатора в качестве самозанятого в приложении «Мой налог» <https://lknpd.nalog.ru/> купившему билет обязательно выписывается чек.

Организация доставки туристов. При организации автобусных туров с детьми есть ряд требований и особенностей. Перевозка детей осуществляется только в светлое время суток. Движение с 23 до 7 часов запрещено. К перевозке детей допускаются водители со стажем более 3 лет, имеющие права категории D и не нарушавшие ПДД в течение нескольких лет. Это зона ответственности нанимаемого перевозчика, но организатор должен проверить и проконтролировать предоставляемую услугу на соответствие нормативам. Наличие воды, гигиенических средств и таблеток от укачивания.

Приглашение исполнителей временных работ: экскурсоводов, ведущих мастер-классов, аниматоров. Учитывая специфику предложения, сезонность, разнообразие программ, нет необходимости в постоянном наемном персонале. Экскурсоводы могут быть как фрилансеры, так и работающие непосредственно на месте, в музее, локации. В первом случае заключается договор подряда (ГПХ) на выполнение разовой работы, во втором – просто оплата билетов в кассу туристического объекта. Аниматоры и ведущие мастер-классов, если такая услуга не предоставляется самим музеем, нанимаются также по договору ГПХ.

Организация питания. Организатор заранее продумывает и договаривается с точкой общественного питания о групповом обеде. Это может быть кафе на территории достопримечательности или стороннее заведение. Здесь важно наличие разрешительных документов, чистота, сервис. У участников необходимо заранее уточнить особенности специального питания (аллергии, веганы и пр.).

Контроль безопасности. Важным направлением в зоне ответственности организатора туров является безопасность предоставляемых услуг в части: перевозки, организации питания, безопасности объектов и пр. Особенно, учитывая, что в путешествии участвуют дети (несмотря на то, что большую часть времени дети будут под контролем и ответственностью родителей). Со стороны организатора необходима тщательная проверка контрагентов. Обязательно позаботиться о наличии аптечки и списка медучреждений по пути следования на экстренный случай.

1.3. ОПИСАНИЕ КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ, УНИКАЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ ПРОДУКТА

«Бюро» по организации туров для семей с детьми. Программы для семейных групп дифференцируются в зависимости от возраста ребенка. Это влияет на продолжительность программы, время и расстояние тура, выбор активностей для детей. Возможно также предоставление выбора: с питанием/без питания, с автобусом/без автобуса. Такое предложение может быть удобно клиентам, однако организатору необходимо продумать: не создаст ли это дополнительных неудобств для других участников (возможно нарушение тайминга, если кто-то заблудится на своей машине, например).

Сезонность. Проект подвержен сезонности: наибольший спрос на услуги ожидается с апреля по сентябрь. В холодную погоду предполагается спад, но его компания будет компенсировать организацией новогодних и рождественских программ.

Позиционирование и уникальное торговое предложение (УТП)

Позиционирование - это разработка стратегии, которая позволит преподнести потенциальным потребителям конкурентные преимущества. Это то, что о вас думают люди; чем вы отличаетесь от конкурентов. Хорошим можно назвать позиционирование, когда предприниматель намеренно отказывается от части аудитории, выбирая узкую нишу. Когда бизнес направлен на узкую аудиторию, это работает лучше, ценнее для клиентов, и они будут готовы переплатить за продукт. Это и есть «нишевание».

Уникальность услуг «Бюро семейных путешествий» в специальных программах, разработанных одновременно для двух аудиторий: дети и взрослые. Также покрывается сразу спектр потребностей и «болей клиента» с помощью предложения «все включено». Клиентам не нужно ломать голову: как добраться, где поесть, чем занять ребенка и пр.

Виды программ по возрастам детей:

1. «Мини»: родители + малыши
2. «Медиум»: родители + школьники (6-12)
3. «Макси»: родители + подростки (13-16)

1. «Мини»

Программа для малышей и их родителей должна проходить не далеко, преимущественно в пределах города. График мероприятия формируется с учетом режима дня (дневной сон). Продолжительность не более 1,5-2 часов. Предпочтительно дневное время, могут быть будни. Исключение могут составлять программы, например, в комплексе «Нелжа.ру». Выбор видов активности происходит с учетом того, что дети и родители не находятся в разных локациях, а должны быть как минимум в зоне видимости друг друга.

2. «Медиум»

Локации для программ, рассчитанных на школьников младшего и среднего возраста и их родителей, выбираются с учетом трансфера не длиннее часа (город и окрестности). В дороге возможна организация речевых игр, викторин, буриме, «Крокодил» и т.п. Выбор видов активности с учетом того, что дети и родители могут находиться в разных локациях.

3. «Макси»

Программа для подростков и их родителей также формируется с учетом возрастных особенностей первых. Это должны быть активности «как для взрослых», без назидательности и давления. Удаленность локации не имеет значения. Выбор видов активности с учетом того, что дети и родители находятся в разных локациях.

Для многодетных семей выбор программы зависит от возраста детей. Скорее всего удобно будет выбирать программу для среднего возраста «Медиум». Если также в семье есть подросток, он может быть в группе со взрослыми. Если есть малыш, он может находиться рядом с мамой, пока средние братья и сестры занимаются в своей группе.

Авторские мастер-классы и квесты. Детские программы могут включать множество небанальных активностей: квесты, поиск секретов эпохи, сюжетные игры, разыгрывание спектаклей, мастер-классы, различные поделки и прочее. Тематически мастер-классы связаны с тематикой экскурсии.

Например,

- мастер-классы по изготовлению масок и игрушек в технике кимекоми;
- мастерят теневой театр и устраивают импровизированные спектакли («Мини»);
- квест, сюжет которого закручивается вокруг исчезновения героя. Детей погружают в игру уже в автобусе по ходу движения к музею (в длинной дороге);
- мастерят «волшебный цветок» из конфет и гофрированной бумаги по голландской истории («Медиум»);
- создают калейдоскопы и витражи из картона, цветного скотча и гофробумаги («Медиум»);
- научатся рисовать в стиле пещерной живописи;
- мастерят специальные приспособления и фильтры, с помощью которых делают необычные фотографии («Макси»);
- экскурсии проводятся с использованием поисковых заданий, квестов. В ходе которых участники тренируют умения ориентироваться на местности с помощью ориентиров, приборов и т.д.;
- игра в театр через проигрывание ролей: актера, машиниста, рабочего сцены, бутафора. Результатом исследования и практики получится постановка спектакля, в создании которой родители и дети будут действовать сообща и на равных;
- ребята создают перед экскурсией личное карманное существо, которое будет их сопровождать в музее, и необычным образом пройдут по экспозиции как по волшебной стране;
- погрузятся в атмосферу новогодней ёлки времен принцессы Ольденбургской. Традиционные игры, старинные открытки, маскарад и мастер-класс по изготовлению елочной игрушки;
- создают рисунок на собственном фарфоровом блюде, погружаясь в предметный мир периода XVIII-XIX веков;
- познакомятся с предметами народного прикладного искусства, которые откроют секрет наших предков: насколько люди, создававшие их, были погружены в традиции, связанные с календарным циклом. На память распишут деревянную ложку;
- праздник, колядование, старинный вертепный театр и создание своей «рождественской звезды»;
- познакомятся с ватной игрушкой, вызывающей ностальгию у старших, и смогут создать свою;
- детективный квест, на котором предстоит разгадать «шифры первых печатных машинок», «уникальные записи на грампластинках», «тайные замыслы на печных узорах», «тайны вышивки жителей губернии» («Медиум»);
- попробуют писать гусиным пером и считать на счетах, разберутся в древних картах и постреляют из лука;
- узнают о реформах Петра I и побывают на настоящем корабле, а также познакомятся с методами разведки, которые применялись в XVIII веке;
- познакомятся с историей архитектуры и узнают об особенностях древнерусских палат, городских особняков и усадеб, попробуют решить задачки по архитектуре и сложить разные виды зданий из бумаги.

1.4. МЕСТО РАСПОЛОЖЕНИЯ, ЛОГИСТИКА, ДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Территориально уникальный формат «Бюро семейных путешествий» больше подойдет для крупного города (Воронеж), учитывая емкость рынка в силу платёжеспособности населения и количества жителей. В Воронежской области численность детей в возрасте до 18 лет составляет более 400 тыс. человек, при этом в областном центре проживает более 170 тысяч детей (почти половина). Безусловно, в столице Черноземья больше возможностей и целевой аудитории, поэтому этот вариант реализации идеи предпочтительнее и гарантирует окупаемость. Услуги также будут распространяться на крупные муниципальные центры, близко расположенные к Воронежу: такие как Новая Усмань и Семилуки.

В крупных районных центрах (Россошь; Борисоглебск; Лиски; Нововоронеж; Острогожск; Павловск; Бутурлиновка; Бобров) также возможна реализация идеи, но как дополнительный вид услуг.



Фото с сайта dvoretsvramoni.ru: Дворец принцессы Ольденбургской в Рамони.

В районах области есть краеведческие, этно- и военные музеи, Дом-музей Крамского в Острогожске, Хреновской конезавод, молочная ферма «ЭкоНивы» в Лисках, Павловск и Белогорье, Природно-ландшафтный парк Ломы в Воробьевском районе, «Этнодеревенька» в Эртиле, «Костомарово», «Дивногорье», Костенки, база отдыха и развлечений «Кудеяров стан» в Каширском районе, заповедники, природные объекты и прочее. Из районов также можно организовать путешествия в Воронеж. Необходимо учитывать расстояния и возрастные особенности при формировании маршрутов.

Месторасположение самого бюро не играет роли. Помещение для функционирования «Бюро семейных путешествий» не требуется. Вся работа ведется удаленно, он-лайн. Старт поездок удобно назначать на центре города, куда все могут добраться самостоятельно.

География поездок из г. Воронеж. Список возможных экскурсионных объектов

	мини	медиум	макси
1	Городские достопримечательности	Рамонский замок + Музей истории Русской бани (взрсл.)+ Дом народного творчества «Бирюльки» (дети)	Музей-заповедник «Дивногорье»
2	Краеведческий музей	Экскурсия на молочную ферму	Музей Крамского

3	Червлёный яр	Нелжа.ру	Хреновской конный завод
4	Музей Крамского	Музей-усадьба Д. В. Вeneвитинова	Обзорная экскурсия г. Павловск
5	Кукольный театр (экскурсия)	Биосферный заповедник имени В. М. Пескова	Костомарово
6	Нелжа.ру	Музей-заповедник «Костенки»	Обзорная экскурсия г. Острогожск
7	Экскурсия на молочную ферму	Краеведческий музей	Усадьба Лосевых - Шатиловых - Сталь фон Гольштейн
8	Корабль-музей «Гото Престинация»	Военный музей «Арсенал»	Рамонский замок + Музей-усадьба Д. В. Вeneвитинова
9	Биосферный заповедник имени В. М. Пескова	Музей «Диорама»	Музей Петровских кораблей
10	Музей Дурова	Музей Петровских кораблей	Сторожевое, Донская Сахара, Белогорье и Кривоборье
11	Музей Петровских кораблей	Белый колодец и Альпаки	Крафтовая Сыроварня "Михайлов двор"
12	Ботанический сад	Корабль-музей «Гото Престинация»	дом Ивана Бунина

1.5. ГРАФИК РАБОТЫ

Работа по организации путешествий имеет ненормированный график. Клиент может написать в любое удобное ему время. Скорость ответа и готовность к коммуникации – показатель высокого сервиса, от которого зависит успех бизнеса.

Время проведения туров

Туры проводятся в дневное время. Формат для групп «Медиум» и «Макси» - с учетом занятости клиентов на работе и в школе - путешествие выходного дня. Для группы «Мини» подходит также формат «мама+малыш» в будние дни.

Запуск бизнеса желательно планировать в период максимального спроса: теплое время года с мая (или с декабря (новогодние праздники и каникулы))

График мероприятий в первые 3 месяца

	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
1 неделя			«Мини»				
2 неделя						«Макси»	
3 неделя			«Мини»				
4 неделя						«Макси»	
5 неделя						«Мини»	

График мероприятий после 4 месяца

	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
1 неделя			«Мини»			«Медиум»	
2 неделя						«Макси»	
3 неделя			«Мини»			«Медиум»	

4 неделя						«Макси»	
5 неделя						«Мини»	

1.6. ШТАТНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ / ПОТРЕБНОСТЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА

Сотрудником «Бюро семейных путешествий» выступает один человек – индивидуальный предприниматель. На начальном этапе он может совмещать функции должности директора, педагога-организатора и маркетолога, заниматься продвижением услуг бюро, налаживанием партнерских отношений с отелями, музеями, ресторанами, организацией маркетинговых мероприятий, участием в тематических выставках, форумах.

Наполнение контентом групп в социальных сетях и обновление информации на сайте планируется организовать собственными силами. Заявки на участие в экскурсии будут приниматься в телефонном режиме, сбор оплаты будет осуществляться организатором перед началом мероприятия. В дальнейшем планируется использование специальных сервисов (timerad и прочие).

На этапе запуска привлечение разных экскурсоводов и аниматоров будет производиться при необходимости под мероприятие, это не постоянные сотрудники, поэтому с ними возможно заключать договор подряда (ГПХ). Договор с компанией-перевозчиком также имеет разовый характер.

С 3 месяца можно привлечь на постоянную работу педагога-аниматора, в функции которого будет входить разработка мастер-классов, работа с детьми. В случае дальнейшего расширения бизнеса возможно привлечение сотрудников: администраторов, курирующих программы, аниматоров, специалистов по продвижению и SMM.

1.7 ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

Понимание: «Кто целевая аудитория (ЦА) бизнеса?» часто вызывает сложности у начинающего предпринимателя. Гораздо привлекательнее для себя решить, что клиентами будут «все жители города». Однако понимание потребностей клиентов и сегментирование аудитории позволяют сделать более ценное предложение.

Целевой аудиторией «Бюро семейных путешествий» будут преимущественно женщины. Чаще всего именно они занимаются организацией семейного досуга. По географии проживания – живущие в городе работы «Бюро» или его пригороде. По возрасту: преимущественно от 20 до 45 лет. По социальному статусу: средний, ниже среднего. Образование – высшее. В ряде случаев это могут быть и представители класса «средний плюс», но чаще всего у них есть в наличии автомобиль, и они меньше нуждаются в организованных группах.

Целевая аудитория 1 (ЦА 1)

Мамы детей от года до 6 лет. «Боль клиента»: усталость, желание отвлечься от рутины, желание отдохнуть, желание развивать ребенка. При нахождении на мероприятии важно, чтобы ребенок был в зоне видимости, мог в любой момент подойти.

Целевая аудитория 2 (ЦА 2)

Мамы детей от 6 до 12 лет. Потребности: воспитать образованного и культурного человека, проводить больше времени с ребенком.

Целевая аудитория 3 (ЦА 3)

Мамы детей от 12 до 16 лет. «Боль клиента»: сложные отношения с подростком. Потребности: желание наладить отношение, культурный досуг, совместное времяпрепровождение. Желание воспитать образованного и культурного человека.

Целевая аудитория 4 (ЦА 4)

Многодетные родители. Разный возраст детей. Желание проводить досуг всей семьей, найти занятия всем по интересам.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ, ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СОПУТСТВУЮЩИХ/СОПРОВОЖДАЮЩИХ УСЛУГ

2.1. SWOT-АНАЛИЗ: СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ, СЛАБЫЕ СТОРОНЫ, ВОЗМОЖНОСТИ, РИСКИ (УГРОЗЫ)

Прежде чем открывать бизнес, предприниматель должен провести собственное исследование рынка и конкурентов. Важно видеть те моменты, которыми он может управлять – внутренние ресурсы компании, а также понимать факторы, находящиеся вне зоны воздействия, – внешние угрозы. Важно оценить свои возможности и перспективы заранее. Понимание и осознание этих моментов экономит бюджет и время, корректирует стратегию на рынке. Проект открытия экскурсионного бюро имеет ряд рисков, нейтрализовав которые, можно иметь хорошие перспективы развития. В этом поможет инструмент SWOT-анализа, с помощью которого можно оценить следующие характеристики:

S (strengths) – сильные стороны. Это преимущества, уникальные навыки. За счет этого фирма увеличивает продажи, долю рынка, чувствует уверенность в конкурентной борьбе. Преимущества открытия «Бюро семейных путешествий» следующие:

- Не требует специальных серьезных знаний.
- Пакет документов для регистрации бизнеса минимальный, специальные разрешения и лицензии не нужны.
- Стартовый капитал небольшой, можно обойтись без привлечения заемных средств.
- Быстрая окупаемость.
- Уникальность предложения (прямых конкурентов нет).
- «На детях не экономят».
- Оборудование не требуется.
- Помещение не требуется.
- Ценовая доступность.
- Решение проблем клиентов.
- Быстрый запуск.
- Легко закрыть без потерь в случае неудачи.

W (weaknesses) – слабые стороны. Эти характеристики и обстоятельства тормозят прибыль, мешают развитию. В нашем случае их несколько:

- Недоверие потребителей к новой компании без имени.
- Отсутствие опыта в данной сфере.
- Необходимость формирования клиентской базы с нуля.
- Сезонность.
- Большая зависимость от качества коммуникации и рекламы.
- Зависимость от контрагентов.

O (opportunities) – возможности. Это рычаги, которые находятся в руках бизнеса и поддаются прямому воздействию.

- Новизна торговой марки, интерес со стороны покупателей.
- Популярность направления, сочетание трендов: саморазвитие, путешествия, дети.
- Формирование и укрепление положительного имиджа бренда.
- Замещение части рыночной доли конкурентов за счет перехода клиентов.
- Открытие новых точек под этим же брендом в районах области и других регионах РФ.

- Создание новых продуктов и предложений.

T (threats) – угрозы/риски. Трудности, внешние факторы, которые не зависят от принимаемых предпринимателем решений:

- Появление новых конкурентов подобного уровня при ограниченной емкости рынка.
- Снижение доходов населения.
- Ухудшение общей экономической ситуации.
- Недобросовестность работников.
- Глобальные проблемы и форс-мажоры (пандемия и пр.)
- Возможные штрафы.
- Невыполнение плана продаж.
- Сложная детская аудитория, непредсказуемость.

2.2. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Анализ цен конкурентов

Прямых конкурентов в Воронеже у данной бизнес-идеи нет. Однако есть много компаний, организующих автобусные и пешие экскурсии: «Нескучный день» (myeverydayfunday.ru), «Федерация туризма» «Ваш гид. Воронеж» (guide-vrn.ru), MariNIKA_tur (marinika.biz), «Воронежский путешественник» (vrntourism.ru), VRNGID (vrngid.com) ТК «Мировой гид», ТК «Лидер-тур», ТК «Эра водолея», АО «ППК Черноземье», туроператор «ТУРЛАЙФ» и др.

Тип экскурсии	Цена билета	Компания
Однодневные экскурсии в пределах города или рядом, без обеда, 3 часа	для взрослых: 1500 руб. для детей до 5 лет: 650 руб. для детей до 12 лет: 900 руб.	«Ваш гид. Воронеж» guide-vrn.ru
Однодневные экскурсии по области, например, «Дивногорье и Костомарово», 12 часов, обед (аутентичная монастырская трапеза)	для взрослых: 2977 руб. для детей до 5 лет: 1250 руб. для детей до 12 лет: 1539 руб.	
Однодневные экскурсии в другие города, 16-17 часов, трансфер, обед, мини-спектакль, гид, входные билеты	Зависит от количества человек в группе: 40 чел. -3550 18 чел. -4450 12 чел. -4950 7 чел. -5900	MariNIKA_tur г. Воронеж, пл.Ленина, 8, оф. 424 Тел. 8-900-305-68-28 www.marinika.biz
Однодневные экскурсии, 8 часов Транспорт, гид, входные билеты в 3 музея, экскурсия, обед	2500	Ярослав Непышневский https://tonkosti.ru/gidy/Yaroslav-Nepyshnevskij-chastnyj-gid-v-Voronezhe-263723709
Экскурсии под запрос группы	Цена по запросу	Туристический оператор ООО "Воронежский путешественник"

		пос. Солнечный, ул. Парковая, 3 8 903 025 00 00 vrntourism.ru
Экскурсии, трансфер, питание	1600-2400	Виталий Иванищев vrngid.com
Экскурсия пешеходная по городу, без питания и автобуса, 2-3 часа	2500-3500	Экскурсионное агентство Личагиной Людмилы «ЛАДЬЯ»

Также В Воронеже есть предложения по проведению различных мастер-классов: гончарные, рисование, кулинарные и пр.

Мастер-класс	Цена билета	Компания
Рисование	600	Ботанический сад, художники: Анна Аксенова и Анастасия Ефанова
Подвижные игрушки	400	Пушкинская, 5, эт.4
Гончарный мастер-класс	1500-1800	Гончарная студия Белый Ёж, ул. Куколкина, 11
Рождественский венок	500	Пушкинская, 5, эт.4
Лепка из различных полимерных глин	800	Студия «Колорит», Ворошилова, 49А
Гончарный мастер-класс	1500-1800	Гончарная мастерская «Крути-Верти», ул. Ленина 9б «з»
Кулинарный мастер-класс	От 2350	Кулинарная школа-студия «Щи-Борщи» ул. Куколкина 11
Гончарный мастер-класс	1700-1900	Гончарная школа "Колокол" ул. Цюрупы 34
Мастер-класс по скетчингу	450	Уроки Рисования Воронеж Вернисаж Улица 60 Армии, 29А.
Рисование	900	Школа рисования АртЛаб проспе труда 48/7

Ценообразование

Цены на программу складываются из затрат на организацию поездки, покрытие общих трат на продвижение и обязательные отчисления (налоги, ФОТ). Примерный прейскурант на одну поездку для группы в 20 человек:

		Цена	Количество	Стоимость
1	Аренда автобуса	1000/час +500 ожидание	3+2ч	4000
2	Аниматор (среднее)	2000	2 ч	4000
3	Организация (предприниматель)	5000	1	5000
	Питание	300	20	6000

Входные билеты в музей с экскурсионным обслуживанием объекты (среднее значение)	300	20	6000
Материалы	100	20	2000
Вода	30	20	600
ИТОГО			27 600

Групповые экскурсии получают выгоду для клиентов в ту же цену входит и трансфер, и питание, и аниматор. Кроме того, наши программы гораздо более насыщенные и разноплановые. Таким образом, минимальные расходы на экскурсию с трансфером и питанием одного человека составляют в среднем сумму от 1500 рублей. Учитывая цены по рынку на экскурсию (1500-2500), плюс цены на мастер-классы (500-1500), разумно установить следующие цены на комплексную программу:

Группа	Билет	Цена билета
Программа без трансфера	Взрослый	1500
	Ребенок	500
Программа на пригородные экскурсии	Взрослый	2000
	Ребенок	1500
Программа на большие расстояния	Взрослый	2500
	Ребенок	2000

2.3. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

На запуск бизнеса в среднем нужно около трех месяцев. За это время необходимо изучить рынок, предложения музеев, конкурентов и их ассортимент, потребности клиентов.

Отдельным направлением будет оформление юридического лица, выбор системы налогообложения и оформление документации. В случае возникновения сложностей по данным вопросам можно получить бесплатные консультации в Центре «Мой бизнес» (см. п. 4).

С первого дня, еще до запуска бизнеса, нужно заниматься налаживанием партнерских отношений с отелями, музеями, ресторанами, а также продвижением услуг бюро, организацией маркетинговых мероприятий. Важно найти надежных партнеров. На это уйдет не один месяц.

На этом этапе нужно разработать стратегию и фирменный стиль. Для качественного результата лучше обратиться к профессионалам, чем делать самим. Если есть необходимость сэкономить, то лучше заказать разработку у фрилансера, чем обращаться в агентство. Есть также бесплатные он-лайн ресурсы разработки логотипов, однако результат не гарантирован.

Пошаговый план запуска

Этапы	1 мес.	2 мес.	3 мес.
Изучение рынка спроса, конкуренции	+		
Проведение финансовых расчетов	+		
Подготовка документов для регистрации бизнеса	+		
Регистрация в налоговой	+		
Разработка маршрутов, необычных прогулок, программ для детей и семей	+	+	+
Разработка фирменного стиля		+	

Поиск партнеров		+	+
Оформление документации		+	+
Создание групп в соцсетях и ведение блогов		+	+
Рекламная кампания			+

2.4. РЫНКИ СБЫТА

Анализ рынка показывает, что спрос на экскурсионные услуги и развивающие мероприятия огромен, новые форматы постоянно открываются и успешно функционируют в населенных пунктах разного размера. При определении потенциального объема рынка одним из показателей, который может приниматься к учету, является количество детей на территории обслуживания.

В Воронежской области численность детей в возрасте до 18 лет составляет более 400 тыс. человек, при этом в областном центре проживает почти половина - более 170 тысяч детей. Можно сделать однозначный вывод, что в Воронеже будет востребован данный вид услуг в виду наличия достаточного количества целевой аудитории, учитывая емкость рынка и платёжеспособность населения, что гарантирует окупаемость проекта.

В районных центрах емкость рынка ограничена: количество детей и платёжеспособность населения не позволяют осуществлять плотный график и полную загрузку для обеспечения окупаемости. В таких городах как - Россошь; Борисоглебск; Лиски; Нововоронеж; Острогожск; Павловск; Бутурлиновка; Бобров -также возможна реализация бизнес-идеи, но как дополнительный вид услуг. Такой формат можно совмещать, например, с открытием детского развивающего центра. А семейные экскурсии будут одной из услуг. Возможно проведение от 1 до 3 мероприятий в месяц.

2.5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ НАЗВАНИЯ

В условиях высокой конкуренции именно интересный формат, «изюминка» поможет выделиться начинающему бизнесу. Названия подбираются в соответствии с главной идеей, концепцией, стилистикой проекта.

Требования к названию:

- Важно, чтобы название вызвало позитивные чувства и гармонизировало с концепцией заведения. В голове нужно держать портрет своего потенциального потребителя.

- Название бренда должно быть кратким, ярким, легко запоминаться и быть легко произносимым.

- Стоит использовать только уникальные названия. При выборе проверяется возможность регистрации товарного знака в Роспатенте. Важно, чтобы название не было уже занято, иначе можно попасть под серьезные штрафы за использование чужого товарного знака. Подать заявку на регистрацию товарного знака можно через единый портал государственных и муниципальных услуг (ЕПГУ) или сайт Роспатента gospatent.gov.ru. При подаче заявки в электронном виде Роспатент предоставляет скидку 30% от размера пошлин.

- При выборе названия следует учитывать и возможность настройки SEO. Сейчас любой бизнес должен иметь представительство в сети интернет: будь то сайт, страничка в соцсети, объявление на «Авито» или упоминание на картах в поисковиках типа Яндекс.Карты или 2ГИС. Неуникальное имя продвинуть в сети будет сложнее, поскольку поисковики будут выдавать массу аналогов с тем же названием.

- Желательно, чтобы слово хорошо транслитерировалось английскими буквами, например, для регистрации электронной почты и создания сайта.

- Простота, читаемость. Длина слова не более 3-4 слогов. В названии целесообразно использовать одно, максимум 2 слова.

Выбор концепции

1. Концепция «Дорожная»

Путешествия ассоциируются с дорогами. Можно предложить названия на эту тему:

«Маршрут»,
Family track,
«Тропа».

2. Концепция «Приключенческая»

Если добавить эмоций, духа авантюризма, то получатся такие названия:

«Потомки Паганеля»,
«Жюль Верн»,
«Искатели»,
«Пилигрим».

Названия «Жюль Верн» и «Потомки Паганеля» как нельзя лучше отражают приключенческий дух, при этом с семейным контекстом.

3. Концепция «Семейная»

Можно сделать акцент именно на уникальность семейного формата. Взять за основу рабочее название «Бюро семейных путешествий», выделив крупно БЮРО, а вторую часть оставив более мелким шрифтом. Несмотря на излишнюю длину такого нейминга, оно идеально отражает суть и примеры подобных прижившихся названий подтверждают это. Например, «Немецкий дом путешествий».

Другие варианты:

«Вместе»,
«Отцы и дети»,
Family Travel,
«Семейная традиция»,
«Выходные».

*** Выбор названия, бесспорно, является прерогативой предпринимателя. Опираясь на предложенные варианты, вы можете сделать свой выбор. А в рамках данной разработки, в описании плана запуска бизнеса и применения фирменного стиля будет с использованием трех вариантов названия Family track, «Жюль Верн», «Бюро семейных путешествий».

2.6. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОЗДАНИЮ ЛОГОТИПА И ФИРМЕННОГО СТИЛЯ

Современный рынок перенасыщен товарами и услугами. Чтобы завоевать потребителя, важно привлечь внимание, запомниться и выделиться среди конкурентов. Для этого разрабатывают фирменный стиль (он же «корпоративный стиль» или «айдентика») — это инструмент формирования имиджа компании. В него входят графические изображения, шрифты, цвета, слоганы, присутствующие на всех носителях компании, которые придают бренду уникальность.

Логотип — это основа фирменного стиля предприятия. Он представляет собой название компании и/или знак. Логотип помогает потребителю понять, какому бренду принадлежит продукт или реклама, и быстрее запомнить компанию. Важно, чтобы слово можно было без труда прочесть, начертание хорошо смотрелось в любом масштабе, а

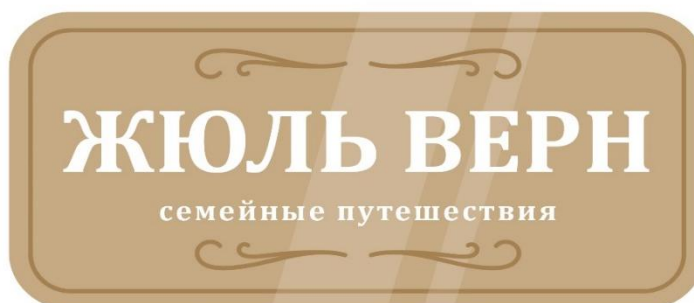
пластика букв отражала характер бренда. Логотип должен быть: запоминающимся, отличающимся от других, соответствующим рынку, раскрывающим концепцию.

1. Концепция «Дорожная»



Название	Family track
Дескриптор	Воронежские путешествия
Фирменные цвета	Желтый, лиловый
Стистика	Лаконично, современно
Паттерны	Пиктограммы

2. Концепция «Приключенческая»



Название	Жюль Верн
Дескриптор	Семейные приключения
Фирменные цвета	Белый, голубой, коричневый
Стистика	Классическая. Морская
Паттерны	Морская тема, роза ветров, канат

3. Концепция «Семейная»



Концепция	Семейная
Название	БЮРО
Дескриптор	семейных путешествий
Фирменные цвета	Черно-белый, ментоловый
Стилистика	Лаконично, современно
Паттерны	Повторы шрифтовых линий

Варианты применения фирменного стиля:

- оформление групп в социальных сетях,
- информационные таблички,
- буклеты,
- сайт,
- бейджи и банданы персонала,
- геокарты места мероприятия,
- визитки.



2.7. НЕОБХОДИМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЕГО ПОСТАВЩИКИ

Для запуска «Бюро семейных путешествий» специальное оборудование не требуется. Достаточно личного компьютера, планшета или ноутбука, который сейчас есть у каждого.

Для организации путешествий нужны подрядчики: перевозчик, точка питания. Обязательно наличие воды и аптечки.

Требования к перевозчику

При организации автобусных туров с детьми к перевозчику предъявляются особые требования безопасности. Это зона ответственности компании-перевозчика: требования к автобусу, водителям и прочее. Организатор должен лишь проверить у них наличие сертификатов и исполнение этих требований.

При выборе перевозчика нужно обратить внимание на вопросы комфорта. Во время автобусного тура дорога занимает много времени. Чтобы поездка удалась и запомнилась, важна не только насыщенная экскурсионная программа, но и комфортные условия в пути. Незначительные детали часто портят впечатление о поездке.

Туристические автобусы отличаются разным уровнем комфорта салона и дополнительным оборудованием. Имеет значение: интервал между сиденьями, высота спинки кресла, наличие подлокотников, наличие дополнительных удобств. В зависимости от этого выделяют 5 классов автобусов для туристов. Сертификат о присвоении автобусу определенного класса выдается Международным союзом автомобильного транспорта (IRU), если вас заинтересовала аренда автобуса в какой-то определенной компании — попросите у них этот сертификат.

Требования к автобусу:

- сидения. Длительная поездка утомительна, наличие откидной спинки кресел позволит пассажирам отдохнуть и расслабиться в дороге.

- система климат-контроля отвечает за создание комфортных условий в салоне. Желательно, чтобы была предусмотрена возможность индивидуальной регулировки температуры и вентиляции воздуха.

- биотаулет желателен.

- микрофоны и система громкого оповещения, чтобы туристы слышали объявления экскурсовода и водителя.

Аренда автобусов для экскурсий

	Поставщики	Варианты	Цена
1	«Вездевоз» г. Воронеж, ул. Солнечная, 31 лит. 16а, 1 этаж, +7 (473) 247-47-47 https://www.vezdevoz.ru/services/arenda-avtobusov-dlya-ekskursiy/	ПАЗ 4234 В584ВА136	1550 руб. в час / 35 руб. за км
		ПАЗ 4234 О750ВР136	
		Vector Next О048ЕО136	1900 руб. в час / 48 руб. за км
		Iveco Crossway У417ВУ136Setra Т505УА36Hyundai Х547ВУ136Neoplan Т472АС136MAN М319ВР136	2400 руб. в час / 58 руб. за км
2	«Транспорт 36» 394026 г. Воронеж, ул.Холмистая, 1г, оф. 31 +7 (473) 280-05-08	Peugeot Boxer, 18 Мест	от 1250 руб./час
		ПАЗ 3205, 26 Мест	от 2000 руб./час
		Higer, 35 Мест	от 2400 руб./час
		Higer, 43 Мест	от 2200 руб./час
		Kia Grandbird, 45 Мест	от 2200 руб./час

	http://transport36.ru/service/arenda-avtobusov-dlya-ekskursiy	Hyundai Universe, 46 Мест	от 2200 руб./час
		Yutong, 48 Мест	от 2200 руб./час
		Scania, 50 Мест	от 2500 руб./час
		Mercedes-Benz O403, 50 Мест	от 2500 руб./час
3	CityBUS Воронеж, Космонавтов, 6 +7(952) 540-17-17 +7(904) 210-76-86 +7(906) 585-17-17 https://avtobus-vrn.ru/nash-avtopark/	Микроавтобусы (20-21 место)	от 1.000 руб/час в пределах городской черты. Минимум - 3 часа. Минимальная стоимость 1 рейса (от пункта отправления до пункта назначения) в пределах городской черты - 2.000 руб. Стоимость простоя ТС - 500 руб/час. За пределы города - 22 руб/км (на расстояние свыше 100 км), на расстояние до 100 км - цена договорная, в зависимости от маршрута следования.
		Автобусы (30-62 места)	1.700 - 2.000 руб/час в пределах городской черты. Минимум - 3 часа. Минимальная стоимость 1 рейса (от пункта отправления до пункта назначения) в пределах городской черты - 3.500 руб. Стоимость простоя ТС - 500 руб/час. За пределы города - 38 руб/км (на расстояние свыше 100 км), на расстояние до 100 км - цена договорная, в зависимости от маршрута следования.

Требования к точке питания

Организатор должен заранее договориться о месте и времени обеда. Проверить наличие документов и качество пищи. Заблаговременно заказать количество порций, чтобы не терять время и не хватило. Выбирать точку питания нужно в географической близости к месту проведения экскурсии. Как правило комплексный обед в столовой стоит 200-300 р/человека, в кафе 500-600 р./человека.

Выбирать лучше полноценный горячий обед, хорошо, если с оригинальными блюдами данной местности для гастрономических впечатлений. Например, в «Дивногорье» можно заказать обед в «Трапезной» монастыря, что будет интересным дополнительным впечатлением для путешественников.

2.8. ВАРИАНТЫ УПАКОВКИ ПРОДУКТА

Упаковка не требуется.

2.9. ФОРМЕННАЯ ОДЕЖДА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

Специальных требований к одежде сотрудников данного вида бизнеса не предъявляется. Для поддержания фирменного стиля, что придает солидности организации,

и в качестве рекламы можно использовать головные уборы и/или футболки/свитшоты в фирменных цветах и с логотипом компании.

	Наименование	Варианты	Цена	Поставщики
1	Головные уборы	Бандана из хлопка Verk на заказ, треугольная	446.25 руб.	«Март» г.Воронеж, ул. Средне-Московская, дом 27 +7 473 300-33-42 https://martvrn.ru/
		Бандана из хлопка Verk на заказ, треугольная	357,00	Рекламно-сувенирная компания «ADD-стиль» +7(473) 206-81-77; +7(473) 206-69-29 https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html
		Бейсболка Solar	376,0	г. Воронеж, Ленинский пр-т 156 корпус В +7 (473) 205-11-46 sp@ravnmedia.ru бизнес-сувениры-врн.рф
		Шарф-бандана NICAL, белый, 48 x 26 см, антибактериальный полиэстер	241,00	Рекламно-сувенирная компания «ADD-стиль» +7(473) 206-81-77; +7(473) 206-69-29 https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html
2	Футболка	Рубашка поло женская Virna Lady, голубая	1 037.50 руб.	«Март» г.Воронеж, ул. Средне-Московская, дом 27 +7 473 300-33-42 https://martvrn.ru/
		Футболка женская LADY FIT CREW NECK T 200, артикул 613780	389,00 руб	Рекламно-сувенирная компания «ADD-стиль», +7(473) 206-81-77; +7(473) 206-69-29 https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html
		Футболка ORIGINAL FULL CUT T 145	539,0 руб	г. Воронеж, Ленинский пр-т 156 корпус В, +7 (473) 205-11-46 sp@ravnmedia.ru бизнес-сувениры-врн.рф
3		Толстовка Kulonga	2 047 руб.	«Март» г.Воронеж, ул. Средне-Московская, дом 27 +7 473 300-33-42 https://martvrn.ru/
		Толстовка женская "Lady-Fit Sweat Jacket"	1 512 руб	LUXURY, Воронеж, ул. Солнечная, д.31/А, 4-й этаж 8 (473) 203-95-79 https://www.ra-luxury.ru/product/tolstovka-zhenskaya-lady-fit-sweat-jacket

	Толстовка с капюшоном Unit Kirenga в Воронеже	1 843 руб	LUXURY, Воронеж, ул. Солнечная, д.31/А, 4-й этаж 8 (473) 203-95-79 https://www.ra-luxury.ru/product/tolstovka-zhenskaya-lady-fit-sweat-jacket
--	-----------------------------------------------	-----------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2.10. ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ (МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН)

Экскурсионная деятельность – это B-to-C, то коммерческие взаимоотношения между организацией и частными лицами, так называемыми «конечными» потребителями. При продвижении важно учитывать, что ценность для данной аудитории представляют покрытие потребностей, индивидуальное решение, быстрая скорость принятия решения.

Каналы продвижения услуги:

- он-лайн каналы (социальные сети, сайт, региональные блогеры, паблики);
- сарафанное радио – не надо недооценивать этот канал, большая часть приходит по рекомендации;
- коллабораций с другими компаниями, предоставляющими услуги для детей и родителей;
- реклама в музеях, культурных и развлекательных учреждениях, антикафе;
- культурные городские мероприятия и выставки («Воронеж - Город - Сад», книжный фестиваль «Читай-Болтай», семейный фестиваль хобби в Воронеже «Бобрый День», регулярные мероприятия в парках «Центральный», «Алые паруса», «Дельфин», «Орленок» и пр.).
- обязательно нужно наладить сотрудничество с ТИЦ-Воронеж и разместить предложение на их сайте <https://visit-voronezh.ru/guide/>.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

	Этап	Сроки	Описание
1	Подготовительный этап	за два месяца до начала продаж	Создаются страницы в социальных сетях, которые планируется использовать как генераторы потока в основной период работы. Сообщества наполняются тематическим контентом по истории города, производится предварительный набор целевой аудитории, публикуются рекламные сообщения о наборе пробных бесплатных экскурсий.
2			Создается сайт-одностраничник с основной информацией о стоимости, времени проведения экскурсий, маршруте и контактами для предварительной записи.
3			Происходит создание рекламных шаблонов и распечатка рекламных объявлений.
4	Начальный этап	за 1 месяц до начала продаж	Проводятся две-три бесплатных экскурсии в пределах города с квестом для детей и для взрослых. Обязательно приглашаются блогеры, освещающие детско-родительские темы. Во время мероприятий производится фотосъемка, собираются отзывы участников, устраняются

			возникшие по ходу пробелы в организации. По возможности привлекается внимание интернет-СМИ и телевидения.
5			Публикации в популярных группах города в социальных сетях.
6			Происходит проведение квестов и мастер-классов на городских мероприятиях с раздачей рекламных буклетов.
7	Основной этап	С начала продаж и постоянно	Текущая рекламная деятельность с использованием всех имеющихся каналов для выхода на целевую аудиторию. Налаживание контактов с руководителями музеев, культурных и развлекательных учреждений для размещения рекламы на этих площадках. Рекламные посты в родительских, городских и туристических сообществах. Выступления в качестве эксперта на мероприятиях. Выставки и фестивали «Русское лето», «Край Воронежский», туристические форумы и пр. Ведение страниц в соцсетях. Партнерство с информационными туристическими центрами (размещение рекламы или визиток)

Многие из инструментов продвижения бесплатные. Городские и областные власти поддерживают идею развития туризма, участие в мероприятиях приветствуется. Затраты будут в основном на он-лайн продвижение.

Примерные затраты на рекламу в первый год работы:

	Статья расходов	Цена	Частота	Сумма (3 мес/12 мес)
1	Создание сайта и хостинг	25 000 руб.	единоразово	25 000
2	Реклама в популярных пабликах	5 000 руб. / публикация	3 в месяц	45 000/180 000
3	Таргетированная реклама	10 000 руб.	1 в месяц	30 000/120 000
4	Печать листовок/флаеров/визиток	10 000 руб.	единоразово	10 000
Итого за первые три месяца (начиная за 2 месяца до старта продаж)				110 000 руб.
Итого за первый год				335 000 руб.

3. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

В России меры поддержки малого бизнеса определяются законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям: формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства; создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий.

Предприниматели могут рассчитывать на: информационную поддержку и консультирование (семинары, курсы, тренинги и пр.); инфраструктурная поддержка (технопарки, бизнес-инкубаторы и пр.) поддержка инноваций и научно-технических разработок; помощь в ярмарочно-выставочной деятельности (в том числе международной); правовое и бухгалтерское сопровождение; финансовую поддержку (субсидии, гранты, компенсации, льготы).

3.1. УСЛУГИ ЦЕНТРА «МОЙ БИЗНЕС» ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ВЫБРАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Центр «Мой бизнес» — это единая площадка, объединяющая инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Воронежской области. Центр обеспечивает организацию оказания комплекса услуг, сервисов и мер поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства по нескольким направлениям.

- Оказывает содействие в регистрации бизнеса (сервис «Старт» для начинающих предпринимателей).

Специалисты Центра «Мой бизнес» готовы оказать необходимую бесплатную помощь в подборе организационно-правовой формы, вида деятельности по ОКВЭД, выбрать оптимальную систему налогообложения, а также бесплатно оказывают содействие в подготовке документов для регистрации ИП и ООО.

- Консультационная поддержка бесплатно по вопросам государственной и образовательной поддержки МСП; финансовой помощи, получения грантов, действующих программ субсидирования предпринимателей; по вопросам бухгалтерской и налоговой отчетности, юридического сопровождения деятельности; подбора персонала и применения трудового законодательства РФ и других.

- Образовательная поддержка: на базе Центра «Мой бизнес» проходят бесплатные обучающие мероприятия по различным вопросам, связанным с предпринимательской деятельностью: бухгалтерия, налоги, юридические вопросы, маркетинг, государственная поддержка, закупки, тендеры, продвижение и прочие. Ближайшие даты проведения обучающих семинаров можно найти в календаре мероприятий <https://moibiz36.ru/events/> и записаться, используя он-лайн форму.

- Услуга по бизнес-планированию на условиях софинансирования в размере 70% — оплачивает Центр «Мой Бизнес», 30% — оплачивает заявитель. За подробной консультацией можно обратиться по телефону 20-70-100 (доб 148).

- Услуга по информационному продвижению деятельности. Подробную информацию об услуге можно получить в Центре «Мой Бизнес» по телефону 20-70-100 (доб.156).

- **Услуга по содействию в регистрации товарного знака** (при регистрации ИП). Для компаний МСП воронежского региона услуга оказывается на условиях софинансирования: 70% стоимости оплачивает Центр «Мой Бизнес», 30% стоимости – компания заявитель. За подробной консультацией можно обратиться по телефону 20-70-100 (доб 148).

- **Услуга по продвижению продукции или услуги на региональном и межрегиональном уровне.** Здесь можно получить консультационную услугу по направлениям и мерам поддержки; а также организацию участия в мероприятии по продвижению продукции или услуги на межрегиональном уровне (в т.ч. ярмарочно-выставочных, бизнес-миссиях).

- **Услуга по софинансированию разработки сайта.** Для компаний МСП воронежского региона услуга оказывается на условиях софинансирования: 70% стоимости оплачивает Центр, 30% стоимости – компания заявитель.

Для получения поддержки необходимо обратиться:

- Для жителей города Воронеж в АНО «Центр поддержки предпринимательства Воронежской области». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100

- Для жителей Воронежской области: в одном из муниципальных центров поддержки предпринимательства. Перечень действующих организаций:

<https://new.moibiz36.ru/organisations/>

3.2. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОФИЛЬНЫЕ: СУБСИДИИ, ГРАНТЫ, СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ И ПР.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА В ВИДЕ СУБСИДИИ на возмещение понесенных затрат при осуществлении предпринимательской деятельности.

За подробной консультацией по вопросам доступных субсидий можно обратиться в Центр «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100

СУБСИДИИ ЗА ТРУДОУСТРОЙСТВО МОЛОДЁЖИ

Компании и организации, которые в 2022 году возьмут к себе на работу молодых людей, смогут рассчитывать на господдержку в рамках программы субсидирования найма (Постановление от 18 марта 2022 г. № 398).

Речь идёт о трудоустройстве отдельных категорий граждан в возрасте до 30 лет: выпускники колледжей и вузов без опыта работы, молодые люди без среднего профессионального или высшего образования, инвалиды, дети-сироты, родители несовершеннолетних детей. Субсидия будет равна 3 МРОТ, увеличенным на районный коэффициент, сумму страховых взносов и количество трудоустроенных. Первый платёж работодатель получит через месяц после трудоустройства соискателя, второй – через 3 месяца, третий – через 6 месяцев.

Чтобы получить господдержку, работодателю нужно обратиться в центр занятости для подбора специалистов под имеющиеся вакансии. Сделать это можно дистанционно через личный кабинет на портале «Работа России» <https://trudvsem.ru/>. После этого потребуется направить заявление в Фонд социального страхования, который занимается распределением и выплатой субсидий. Сделать это также можно дистанционно – через систему «Соцстрах» <http://fss.gov.ru/index.shtml>.

3.3. УСЛУГИ ГАРАНТИЙНОГО ФОНДА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ВЫБРАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ

ПОРУЧИТЕЛЬСТВО

В целях обеспечения доступа к банковским финансовым ресурсам Гарантийный фонд Воронежской области предоставляет поручительство субъектам МСП города Воронежа и Воронежской области, не располагающим достаточным объемом имущества для предоставления в залог кредитным организациям.

Условия:

Максимальная сумма поручительства - 25 000 000 Р

Максимальный размер поручительства от суммы кредита - до 70%

Вознаграждение фонда:

- 1% годовых за предоставление поручительства по кредитным договорам и по договорам о предоставлении банковской гарантии (кроме договоров о предоставлении банковской гарантии для целей обеспечения заявки субъекта МСП на участие в конкурсе или закрытом аукционе)

- 0,5% годовых за предоставление поручительства ГФВО по договорам о предоставлении банковской гарантии для целей обеспечения заявки субъекта МСП на участие в конкурсе или закрытом аукционе.

Подробнее: <https://www.fundsbs.ru/programmy/poruchitelstvo-po-kreditam/>

На сайте <https://www.fundsbs.ru/> есть также кредитный калькулятор, где можно самостоятельно рассчитать сумму выплат. Здесь можно подать заявку на заем, скачать формы документов, уточнить правила предоставления займов.

Гарантийный фонд Воронежской области

394018, г. Воронеж, ул. Свободы, д. 21. +7 (473) 280-10-77, mail@fundsbs.ru

3.4. УСЛУГИ МИКРОКРЕДИТНОЙ КОМПАНИИ ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ВЫБРАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ (ПЕРЕЧЕНЬ, ПОРЯДОК ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ, КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ)

Финансовую поддержку (микрозаймы) на развитие бизнеса можно получить в Центре «Мой Бизнес» через Микрокредитную компанию «Фонд развития предпринимательства Воронежской области» (МКК ФРПВО).

Целевое назначение займов – поддержка и развитие действующего бизнеса заемщика, либо временное замещение в структуре оборотного капитала заемщиков их собственных средств, направляемых на потребительские нужды. Изменение целевого назначения займа не допускается.

Для кого: для субъектов МСП, которые

- зарегистрированы и осуществляют свою деятельность на территории Воронежской области;
- занимаются предпринимательской деятельностью более трех месяцев с начала ведения деятельности (наличие бухгалтерской отчетности минимум за 1 квартал);
- полностью правоспособны и дееспособны (не находятся в состоянии ликвидации, реорганизации и банкротства);
- не имеют задолженностей перед бюджетами всех уровней и просроченных кредитов;
- располагают обеспечением обязательств по микрозайму (залог движимого имущества, поручительство, солидарное поручительство).

1. ЗАЙМЫ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Цель: поддержка и развитие действующего бизнеса (пополнение оборотных средств, приобретение основных средств, капитальные вложения)

Условия:

Срок предоставления займа — до 24 месяцев;
Займ выдается в размере — до 5 000 000 рублей;
Займ перечисляется на расчетный счет заемщика.

Процентная ставка для всех видов деятельности – 9,5 % годовых на уменьшаемый остаток.

Подробнее: <https://moibiz36.ru/measures/zajmy-na-razvitie-biznesa/>

2. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО БИЗНЕСА

Цель: предоставление стартового капитала (льготного займа)

Для кого: индивидуальный предприниматель, являющийся гражданином РФ, в возрасте от 18 до 35 лет включительно или юридическое лицо, в котором доля в уставном капитале лиц в возрасте от 18 до 35 лет включительно, составляет 50% и более процентов.

Условия:

Сумма предоставляемого займа – до 500 000 рублей.
Процентная ставка составляет 11 % годовых
Срок пользования займом – до 2 лет с возможной отсрочкой выплаты тела кредита в течение первых 3 месяцев.

Подробнее: <https://moibiz36.ru/measures/programmy-podderzhki-molodezhnogo-biznesa/>

3. ЗАЙМЫ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «СТАРТ»

Заем предоставляется на старт бизнеса.

Для кого: индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, доля физического лица (гражданина РФ) в уставном капитале которого составляет не менее 50%, зарегистрированный(ое) не более 1 года на момент обращения

Условия:

Сумма предоставляемого займа – до 800 000 рублей.
Процентная ставка составляет 11%.
Срок пользования займом – до 2 лет с возможной отсрочкой выплаты тела кредита в течение первых 3 месяцев.

Подробнее: <https://moibiz36.ru/measures/zajmy-v-ramkah-programmy-start/>

4. ЗАЙМЫ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Для кого: субъекты МСП, имеющие статус социального предприятия.

Условия:

Максимальная сумма займа - 5 000 000 Р
Годовая процентная ставка - 4,75%
Максимальный срок займа - 3 года

Подробнее: с условиями, правилами предоставления займов, информацией и формы документов для заемщиков можно ознакомиться по ссылке:
<https://fundsbs.ru/programmy/zajmy-dlya-sotsialnogo-biznesa/>

**Микрокредитная компания Фонд развития предпринимательства
Воронежской области**

394018, г. Воронеж, ул. Свободы, д. 21. +7 (473) 280-10-77, mail@fundsbs.ru

3.5. КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА, ВЫБОР ПОДХОДЯЩЕГО КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОГРАММА ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 1764

Программа для действующих предпринимателей стартовала в начале 2019 года и рассчитана до 2024 года.

В программе участвуют 99 банков (<https://мойбизнес.рф/banks>), которые готовы выдавать предпринимателям **кредиты по льготной ставке 7%**. А государство в свою очередь компенсирует банкам недополученную прибыль.

Рассчитывать на льготное кредитование могут **сферы деятельности, которые государство считает приоритетными**: розничная торговля; сельское хозяйство и фермерство; агентства внутреннего туризма; наука и техника; здравоохранение; образование; бытовые услуги; обрабатывающая промышленность; сфера общепита.

Кредит можно взять под конкретные цели:

- на пополнение оборотных средств, например, на выплату зарплаты сотрудникам.
В данном случае сумма кредита составит от 500 тыс. до 500 млн рублей. Срок погашения – до 3 лет.

- инвестиционный кредит на приобретение нового оборудования или ремонт здания.

В данном случае предприниматель может рассчитывать на сумму от 500 тыс. до 2 млрд рублей. Кредит надо погасить в течение 10 лет.

- на рефинансирование и погасить предыдущий займ по ставке 7%.

Срок погашения не должен превышать первоначальный срок кредита, но не более 10 лет.

Подробнее ознакомиться с условиями льготного кредитования малого бизнеса и узнать о необходимом пакете документов для банка на получение льготного займа можно на сайте мойбизнес.рф, либо в Центре «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100.

БАНК «ТИНЬКОФФ». Онлайн-кредит для малого бизнеса

Кредит на открытие и развитие бизнеса — любые ситуации: пополнение оборотных средств, на инвестиции и новый бизнес, закрытие кассовых разрывов

«Невозобновляемая кредитная линия»

Условия:

До 15 000 000 Р.

Срок до 5 лет.

Под залог недвижимости.

Порядок оказания услуги:

- Не нужно ездить в банк, чтобы получить кредит. Подайте заявку онлайн. Сами приедем с документами для оформления залога.

- Для клиентов с расчетным счетом в Тинькофф: деньги на счете от двух минут.

- Подайте заявку и дождитесь предварительного решения.

- Предварительное одобрение без счета: чтобы узнать предварительное решение, загрузите выписки из вашего банка, сразу открывать счет не нужно.

- Условия получения одинаковы для ООО и ИП.

- Мы подготовим документы и сами подадим их в Росреестр.

- Получите кредитную линию сразу после регистрации залога.

- Нужна только выписка из вашего банка.

- Недвижимость остается у владельца — не надо оформлять на банк и аннулировать регистрацию.

- Мы сами оплачиваем пошлину и регистрируем залог в Росреестре.
- Оплата — один раз в месяц. Сами рассчитываем сумму погашения и списываем ее со счета в нужный день
- Досрочное погашение. Возвращайте деньги в любое время, целиком или частями — без штрафов

Подробнее: <https://www.tinkoff.ru/business/credit/>

БАНК «СБЕР». Онлайн-кредит для бизнеса

Быстрый выбор кредита. Без залога. На любые цели бизнеса на сумму до 5 млн ₽.
Онлайн. Деньги на счёте от 3 минут

Требования к заёмщикам:

- Срок ведения деятельности — от 6 месяцев
- Выручка не более 400 млн ₽ в год
- Собственники бизнеса должны являться резидентами РФ

Список документов:

- Паспорт руководителя, учредителей,
- Учредительные документы,
- Документы по залогам — для кредитов с залогом,
- Финансовые документы (по запросу),
- Документы для открытия расчётного счёта (если счёт отсутствует в СберБизнесе).

Процентная ставка:

- Целевые кредиты — от 13% годовых. В некоторых случаях требуется залог
- Кредиты без залога на любые цели бизнеса — от 17,5-19,5%
- Овердрафт — от 16%

Порядок оказания услуги:

Информацию о решении по вашей заявке пришлём в СМС на телефон, указанный при оформлении.

Финансовое положение компании, наличие залога или поручителей, кредитная история. Если у вашей компании нет кредитной истории, это не является препятствием для получения кредита.

Если появились свободные средства, вы можете досрочно погасить кредит в интернет-банке СберБизнес или офисе по работе с корпоративными клиентами.

Под оформлением заявки подразумевается заполнение и отправка онлайн-заявки в интернет-банке СберБизнес на оборотный кредит (далее — кредит), предоставляемый на любые цели для ИП и ООО (далее — заёмщик).

Условия: Сумма кредита — от 100 тыс. руб. до 5 млн руб., срок — от 1 до 36 месяцев включительно, процентная ставка — от 17,5 до 19,5% годовых, валюта — рубли РФ. Залог не требуется. Обеспечение — поручительство физлица. Требования к бизнесу заёмщика: годовая выручка — до 400 млн руб., срок ведения бизнеса — от 6 месяцев.

Действующая ставка пересматривается ежемесячно и зависит от оборотов в предыдущем месяце. При выполнении условий по продуктам «Расчётный счёт», «Дебетовая бизнес-карта» и «Зарплатный проект» процентная ставка по кредиту снижается на 2% годовых.

Подробнее об условиях: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/onlinecredit

- по телефонам 0321 (бесплатно с мобильных телефонов в России для клиентов Билайн, Мегафон, МТС, СберМобайл, Tele2, Yota), 8 (800) 555-57-77 (бесплатно с городских телефонов на территории России) или в офисах банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

АЛЬФАБАНК

Подробные условия

Кредитуем:

- С момента регистрации бизнеса
- Любые виды деятельности
- Без выезда на бизнес

Сумма кредита от 1 млн Р до 50 млн Р

Ставка От 18%

Срок кредитования

До 10 лет при залоге ликвидной недвижимости

До 5 лет при залоге транспорта или спецтехники

Форма выдачи

Единоразовый кредит, возобновляемая кредитная линия, невозобновляемая кредитная линия. Подбирается индивидуально

Как погашается

По основному долгу равными частями, к концу срока платежи меньше.

По сезону разными частями, пониженные платежи в месяцах спада в бизнесе.

Сначала проценты, потом основной долг, для возобновляемой кредитной линии.

Поручительство - не обязательно

Залог

Недвижимость:

- Квартиры, таунхаусы, жилые дома вместе с земельным участком
- Апартаменты, гостиницы или отели
- Офисные или торговые здания
- Производственная недвижимость

Транспорт:

- Легковой или грузовой автотранспорт
- Автобусы
- Спецтехника

Порядок оказания услуги:

Оценим стоимость залога удалённо и бесплатно. Достаточно заполнить анкету и приложить фотографии вашей недвижимости или транспорта. Мы всё оценим за один день, пришлём стоимость и зарегистрируем залог. Только на оценке вы экономите до 20 000 Р.

Сначала деньги, потом регистрация. Вы можете получить кредит до регистрации залога — по расписке. Пришлём деньги на ваш счёт в день подачи документов на электронную регистрацию. Не придётся за неё платить и ждать ещё 10 дней, чтобы воспользоваться деньгами.

Получите всю сумму сразу или по частям. Возьмите до 70% стоимости залога одной суммой или пользуйтесь кредитом по частям.

Возвращайте, когда удобно. Выберите график платежей: равными платежами, разными частями под сезоны бизнеса или с отсрочкой.

Подробнее: https://alfabank.ru/sme/agent/lombardnyj_kredit

3.6. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРОЧИХ ИНВЕСТИЦИЙ

Онлайн-платформы инвесторов

Существует множество онлайн-платформ, где можно не только найти информацию, о том как вести бизнес, но и познакомиться с инвесторами напрямую. Инвестклубы сегодня собираются не только на сайтах, но и в группах соцсетей и тематических чатах.

Плюсы: можно получить скромные инвестиции под хороший процент.

Минусы: Здесь нет больших капиталов, но много проходимцев.

Краудфандинг

Еще один виртуальный способ привлечь инвестора в свой проект. Прежде чем размещать заявку на поиск инвесторов, посмотрите, как успешные проекты оформляют свои карточки и сделайте еще лучше. Если продукт понравится людям, они профинансируют вас напрямую в обмен на ранний доступ к товару. По правилам многих платформ, если вы не набрали нужной суммы, деньги вернут назад пользователям. Об этом тоже стоит помнить на старте кампании по сбору средств.

Плюсы: На таких сайтах собирается интересующаяся всем новым аудитория. Некоторые готовы давать деньги просто так, ради идеи.

Минусы: Комиссии площадок. Идея требует яркой подачи.

Варианты условий привлечения инвесторов

- Без залога, но под личное поручительство владельца бизнеса плюс залог на имущество, купленное на инвестиции.

- Просто займ или комбинация займ плюс доля в бизнесе (до 49%).

- Процентная ставка 20-30% годовых до возврата инвестиций. Потом дивиденды, если предусмотрена доля в бизнесе.

Договор с инвестором

Если вам удалось найти деньги на развитие своего бизнеса, то обязательно заключите договор. Для этого наймите юриста. Они работают либо за фиксированную ставку, либо за процент от суммы сделки.

Договор имеет базовые положения, но обязательно включает схему финансирования и пункт, регулирующий порядок передачи инвестору результата инвестиционной деятельности или, по простому, возврат инвестиций. Убедитесь, что схема финансирования вам подходит (все сразу или через транши по достижению показателей). Обратите внимание, в какой срок и в каком объеме вам предстоит рассчитываться, а также на пункт, в котором будут критерии замера финансовых показателей будущего бизнеса.

4. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1 ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ

Для открытия бизнеса потребуется государственная регистрация в качестве самозятого, индивидуального предпринимателя (ИП) или общества с ограниченной ответственностью (ООО). На выбор формы ведения бизнеса влияют вид и сфера деятельности, количество учредителей и сотрудников, способы финансирования и многое другое. На сайте МСП.РФ можно пройти тест на выбор ОПФ <https://мсп.рф/services/businessRegistration/promo/?tab=tab-form#tab-form>.

Сравнительный анализ ОПФ

	Самозанятые	ИП	ООО
Количество владельцев	-	1 человек	до 50 человек
Процедура регистрации	Простая, на сайте госуслуг, документов не требуется, госпошлины нет	простая процедура регистрации, нужно лишь 3 документа: паспорт, заявление на регистрацию, квитанция об уплате госпошлины (800 руб.)	сложнее, нужно больше документов и больше заплатить госпошлину (4000 руб.)
Требования	- не должно быть работодателя и наемных работников, - доход не должен превышать 2,4 млн руб. в год, - уставной капитал, р/счет, печать не нужны	не нужен уставной капитал, не нужен расчетный счет, печать	необходим уставной капитал (не менее 10 000 руб.), а также Устав ООО, обязательны расчетный счет и печать
Регистрация	он-лайн	по месту жительства и сдача отчетности по месту жительства	по любому юридическому адресу в пределах РФ
Ограничения по занимаемым видам деятельности	Есть. Под запретом: - перепродажа чужой продукции оптом или в розницу; - реализация подакцизных изделий (касается алкоголя, табака, бензина), а также подлежащих маркировке (обувь, лекарства, ювелирка и прочее);	есть (не может заниматься страхованием, банковской деятельностью, туроператорской деятельностью, производством алкоголя, лекарств, оружия, а также некоторыми другими)	нет

	<ul style="list-style-type: none"> - доставка продуктов для других компаний; - работа по поручениям, на условиях комиссии, в рамках агентских договоров; - добыча или реализация различных полезных ископаемых; - параллельное использование других видов налогового режима. 		
Документооборот	Нет. Только регистрация чеков в системе «Мой налог»	нет	сложный
Необходимость в бухгалтере	нет	нет необходимости вести строгий кассовый учет, небольшой объем отчетности	без бухгалтера не обойтись, объем отчетности достаточно большой
Ответственность	-	в пределах собственного имущества, даже после закрытия ИП	только в пределах уставного капитала
Размер штрафов	Суммы небольшие (на непробитый чек 20% от суммы, но не менее 200р.)	суммы штрафов значительно ниже, чем у ООО (до 50 000 руб.)	высокие суммы штрафов за такие же нарушения, что и у ИП (до 1 000 000 руб.)
Налоги	Только НПД: 4% при работе с физ.лицами, 6% при работе с юридическими лицами (освобождены от НДФЛ и	просто: ОСНО, или УСН: 6% (доходы), либо 15% (доходы минус расходы), ПСН, НПД плюс страховые взносы в ПФР и ОМС	с налогами сложнее, а также учредители ООО платят 13% с прибыли (с 2015 года)
Применение патентной системы налогообложения	ПСН использовать нельзя	можно использовать, чтобы уменьшить расходы	ПСН использовать нельзя
Вывод денег	простой вывод денег для собственных нужд	простой вывод денег для собственных нужд	сложно вывести деньги, т.к. формально они принадлежат ООО
Продать, купить или	не является фирмой	нет возможности	просто

переоформить фирму			
Репутация и престиж	невысокие	невысокие в глазах крупных компаний	высокие
При убытках	если нет дохода, налоги не платятся	ежеквартальный взнос в пенсионный фонд даже в случае убыточности ИП	при убытках нет необходимости платить налоги.
Привлечение инвестиций	нет	Сложно расширить бизнес за счет привлечения инвестиций и новых соучредителей	Можно легко привлечь инвестиции успешного ООО, зарегистрировать новых соучредителей, а также расширяться до ОАО
Процедура ликвидации	Просто закрыть	Просто закрыть свое ИП: заявление и госпошлина 160 рублей	ООО значительно сложнее

Рекомендация. Целесообразно на начальном этапе выбрать форму - индивидуальный предприниматель. Этот вид ОПФ не требует ведения документации, быстро и дешево зарегистрировать, просто обращаться с денежными средствами, а также легко закрыть в случае прекращения бизнеса. Основной код деятельности – **ОКВЭД 79.90 Услуги по бронированию прочие и сопутствующая деятельность.**

Также можно зарегистрироваться в качестве самозанятого, особенно учитывая, что в начале ведения деятельности может не быть дохода, а самозанятый не платит налоги в случае отсутствия прибыли. Однако, учитывая, что в ближайшем планируется наём сотрудников, а сейчас действуют налоговые каникулы со ставкой 0% для предпринимателей на УСН и ПСН, особого смысла в этом нет.

Специалисты Центра «Мой бизнес» готовы оказать необходимую бесплатную помощь в подборе организационно-правовой формы, вида деятельности по ОКВЭД, а также выбрать оптимальную систему налогообложения. Центр «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100.

4.2. ВЫБОР СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

После получения свидетельства о регистрации необходимо стать на налоговый учет и выбрать форму налогообложения.

- общая или основная система налогообложения (ОСНО);
- упрощенная система налогообложения (УСН): УСН «Доходы» (6 %) и УСН «Доходы минус расходы» (15 %);
- патентная система налогообложения (ПСН) (только для ИП);
- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) (для бизнеса в сферах производства, продажи и переработки сельскохозяйственной продукции: растениеводства, сельского и лесного хозяйства, животноводства).

Выбор системы налогообложения

	ОСНО	УСН	ПСН (только для ИП)
По виду деятельности	любой вид деятельности	не могут применять банки, производители подакцизных товаров, страховщики, ломбарды. Полный перечень — в ст. 346.12 НК РФ.	ветеринарные услуги; розничная торговля; услуги общественного питания; парикмахерские и косметические услуги; оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом и пр (https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/patent/)
Налоги и ставки	НДФЛ (только для ИП) 13% (ст. 224 НК РФ), налог на прибыль 20%, НДС 18, 10 или 0%.	УСН «Доходы» — 6%. УСН «Доходы минус расходы» — от 5 до 15%.	6% (ст.346.50 НК РФ). ИП покупает патент, который освобождает его от трех видов налога: налога на имущество, НДФЛ и НДС. Рассчитать: https://patent.nalog.ru/info/
По количеству сотрудников	любое количество сотрудников	до 100 сотрудников, включая совместителей и сотрудников на ГПД	до 15 человек. по площади - в отношении розничной торговли и оказания услуг общественного питания до 150 кв. м.
По размеру дохода	любой размер дохода	до 150 млн рублей в год. *Если в процессе работы количество сотрудников или доходы превысят лимиты, то компания обязана перейти на ОСНО и самостоятельно сообщить об этом в налоговую	любой размер дохода
Налоговый период	календарный год (ст. 216 НК РФ) НДС - квартал (ст. 163 НК РФ)	календарный год (п.1 ст. 346.19 НК РФ)	любое количество дней, но не менее месяца и в пределах календарного года выдачи. (ст. 346.49 НК РФ)

Представление налоговой декларации	НДФЛ - по итогам года (п.1 ст.229 НК РФ) Налог на имущество - ИП не представляет, организации предоставляют НДС – по итогам каждого квартала (п.5 ст.174 НК РФ)	по итогам года (п.п.2 п.1 ст.346.23 НК РФ)	не представляется (ст. 346.52 НК РФ)
-------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------	--------------------------------------

ОСНО

Меньше всех других систем налогообложения подходит данному предприятию в силу большой налоговой нагрузки, сложности ведения бухгалтерской отчетности. В нашем случае она нецелесообразна.

УСН 15 % (Доходы-Расходы)

Для УСН с объектом налогообложения «доходы минус расходы» НК РФ установлена ставка 15%. При исчислении налога в расходах можно учесть только те затраты, которые прямо перечислены в п. 1 ст. 346.16 НК РФ. Даже если по итогам года получен убыток, придется заплатить минимальный налог (п. 6 ст. 346.18 НК РФ). Ставка минимального налога 1 %.

Как правило, объект «доходы минус расходы» выгоден организациям, у которых большая часть расходов относится к перечисленным в п. 1 ст. 346.16 НК РФ и нет проблем с их документальным подтверждением.

Этот вид налога выбирают те, у кого большие расходы, например, на сырье. В данном проекте такой налог нецелесообразен.

УСН 6 % (Доход)

Для УСН с объектом налогообложения «доходы» НК РФ установлена ставка 6%. При исчислении налога никакие затраты организации в расходах не учитываются.

А вот исчисленный налог можно уменьшить (но не более чем наполовину) на суммы (п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ) уплаченных страховых взносов за работников и физических лиц, работающих по ГПД, а также на страховые взносы ИП за себя. Это удобно в нашем случае.

Если хотите максимально упростить налоговый учет или есть проблемы с документальным подтверждением расходов, то при УСН стоит выбрать объект «доходы».

ПСН

Данная система налогообложения применима только к деятельности индивидуальных предпринимателей. В разных регионах и для разных видов деятельности ставки отличаются. Патентная система налогообложения применяется в отношении определенных видов предпринимательской деятельности <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/patent/>. Туристско-экскурсионные услуги попадают в этот список.

Для самостоятельного расчета патента нужно знать: продолжительность применения патента (налоговый период может составлять от 1 до 12 месяцев); налоговую ставку; потенциально возможный годовой доход.

Формула расчета за календарный год: $СН = БД \times 6\%$

Формула расчета, если патент берется на меньший срок: $СН = СН \text{ (за год)} : \text{кол-во календарных дней в году} \times \text{кол-во дней на которые выдан патент}$.

Для простоты можно воспользоваться он-лайн подсчетом: <https://patent.nalog.ru/info/>

Сумма налога, при применении патентной системы налогообложения для данного вида предпринимательской деятельности за год в г. Воронеже при 1 работнике составит: 10 800 руб.

Сумма налога оплачивается двумя платежами - 1 платеж равен 3 600 руб. в срок не позднее девяноста календарных дней после начала действия патента, 2 платеж равен 7 200 руб. в срок не позднее срока окончания действия патента.

Также налогоплательщик вправе уменьшить суммы налога, уплачиваемого в связи с применением патентной системы налогообложения, на сумму указанных в пункте 1.2 статьи 346.51 Налогового кодекса Российской Федерации страховых платежей (взносов) и пособий.

Рекомендация по выбору системы налогообложения.

С учетом изложенного, для ведения деятельности оптимальным является применение ПСН. Кроме низкой налоговой ставки, преимуществом применения данного вида налога будет возможность ведения деятельности без контрольно-кассового аппарата (ККТ). С 01.01.2021 п. 2.1 ст. 2 закона о кассовой технике от 22.05.2003 № 54-ФЗ установлено, что онлайн ККТ вправе не применять ИП на патенте, осуществляющие виды деятельности, перечисленные в подпунктах п. 2 ст. 346.43 НК РФ.

Налоговые каникулы

Налоговые каникулы — установленный законодательно срок, в течение которого впервые зарегистрированные ИП на УСН или ПСН могут применять нулевые налоговые ставки, установленные в связи с принятием Федерального закона от 29.12.2014 № 477-ФЗ о внесении изменений в ч. 2 НК РФ.

Требования:

- ИП должен быть впервые зарегистрирован.
- ИП должен использовать одну из двух систем налогообложения — УСН или ПСН.
В случае применения общей системы налогообложения или спецрежимов вновь зарегистрированный предприниматель может в течение двух лет перейти на УСН или ПСН, чтобы воспользоваться льготой.

- Деятельность ИП должна быть связана с производственной, социальной, научной сферой, бытовыми услугами.

Важно помнить, что налоговые каникулы распространяются исключительно на налог, уплачиваемый при УСН и ПСН, при этом они не освобождают предпринимателей от других налогов (акцизы, земельный, транспортный налоги и др.). Также ИП, несмотря на налоговые каникулы, должны уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование за себя и наемных работников.

Следует обратить внимание на то, что по итогам года нужно сдать отчет по УСН с указанием ставки 0 %.

Налоговые каникулы перестанут действовать 1 января 2024 года.

4.3 ДОПУСТИМЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Чтобы избежать лишних налоговых трат, предприниматель может использовать законные методы минимизации данного вида издержек. В зависимости от организационно-правовой формы, вида деятельности, системы налогообложения и других факторов, можно применить какой-то из допустимых видов. Существует несколько вариантов:

- 1) Выбор формы собственности;
- 2) Выбор системы налогообложения (совмещение режимов);
- 3) ИП-управляющий;
- 4) Патент;

- 5) Ученический договор;
- 6) Социальный бизнес;
- 7) Большие премии;
- 8) Компенсации работникам;
- 9) Производственный кооператив;
- 10) Отмена НДС;
- 11) Агентский договор;
- 12) Налоговые каникулы;
- 13) Аутсорсинг;
- 14) Лизинг;
- 15) Льготы по страховым взносам;
- 16) Инвестиционный налоговый вычет.

За консультацией по выбору оптимальных условий ведения бизнеса можно обратиться в Центр «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100

4.4. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

РЕГИСТРАЦИЯ В КАЧЕСТВЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ (ИП)

Процесс регистрации занимает 3 рабочих дня. Для регистрации ИП потребуются следующие документы (ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ):

1. Заявление о государственной регистрации ИП, составленное по форме Р21001.
2. Квитанция об уплате госпошлины в размере 800 рублей (в случае подачи документов в бумажном виде).
3. Копия паспорта будущего предпринимателя (подп. «б» п. 1 ст. 22.1 ФЗ № 129).
4. Заявление о применении специального налогового режима (УСН, ПСН и пр.).

Регистрационные документы нужно подать в налоговую, при этом посещать ее лично необязательно. Документы для регистрации ИП можно передать:

- непосредственно через налоговую службу (лично или через представителя);
- через многофункциональный центр (МФЦ);
- почтовым отправлением по адресу налоговой, с описью вложения и уведомлением о вручении;
- путем отправки электронных документов, подписанных электронной подписью, на электронную почту налоговой;
- через сайт ФНС с помощью сервиса «Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» <https://service.nalog.ru/gosreg/#ul>;
- через мобильное приложение от ФНС;
- через портал «Госуслуги» с помощью сервиса «Государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя» <https://www.gosuslugi.ru/10058/1>.

1) Выбор названия для фирмы

Юридическим наименованием для ИП будет фамилия, имя, отчество предпринимателя (например, ИП Кузнецов И.В.).

2) Заполнение заявления по форме Р21001

Форма Р21001 - это основной документ, который понадобится для регистрации статуса ИП, утверждена приказом ФНС России от 31.08.2020 № ЕД-7-14/617@ (приложение № 8).



Стр. 001

Заявление
о государственной регистрации физического лица
в качестве индивидуального предпринимателя

Форма № Р21001
Код по КНД 1112501

1. Фамилия, имя, отчество физического лица

1.1. На русском языке

1.1.1. Фамилия

1.1.2. Имя

1.1.3. Отчество
(при наличии)

1.2. С использованием букв латинского алфавита ¹

1.2.1. Фамилия

1.2.2. Имя

1.2.3. Отчество
(при наличии)

Требования, которые законодатель предъявляет к оформлению заявления по форме Р21001, приведены в том же приказе ФНС РФ от 31.08.2020 № ЕД-7-14/617@.

Форма заполняется на компьютере или вручную чернилами черного цвета.

Текстовые поля формы заполняются слева направо, начиная с крайнего левого пустого места.

В заявлении обязательно должен быть указан электронный адрес заявителя — на него после рассмотрения документов пришлют результат.

Незаполненные листы в состав заявления, направляемого в ФНС, не включаются.

Коды ОКВЭД, указываемые в заявлении, должны иметь не менее четырех знаков, причем наименование кода указывать не нужно.

При регистрации ИП через интернет заполнить заявление проще - система не пропустит некорректно оформленный документ.

3) Госпошлина

Если подавать документы в налоговую лично в бумажном виде, размер госпошлины за регистрацию ИП составляет 800 рублей (подп. 6 п. 1 ст. 333.33 НК РФ). Заплатить ее можно в любом банке. Для этого понадобится квитанция: ее можно сформировать на сайте налоговой службы, воспользовавшись сервисом «Уплата госпошлины» <https://service.nalog.ru/payment/gp.html>.

Квитанция об уплате госпошлины - это документ, подтверждающий факт того, что вы внесли деньги за услугу по регистрации ИП в бюджет. В качестве квитанции можно представить:

- платежное поручение с отметкой об оплате с банковского счета (абз. 2 п. 3 ст. 333.18 НК РФ);

- банковскую квитанцию, если пошлина уплачена наличными деньгами (абз. 3 п. 3 ст. 333.18 НК РФ).

Если же подавать документы на регистрацию не в бумажном виде, а через интернет, воспользовавшись специальным электронным сервисом (сайты ФНС или «Госуслуги»), пошлину платить не нужно. Ее не возьмут и в том случае, если подавать бумаги через МФЦ (подп. 32 п. 3 ст. 333.35 НК РФ).

4) Определение кода ОКВЭД

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) - это сборник статистических кодов, присвоенных видам деятельности, которую разрешено вести хозяйствующим субъектам на территории России с целью получения прибыли.

При регистрации будущий предприниматель должен указать, с какими кодами ОКВЭД он будет работать. Это нужно сделать на 1-м листе формы Р21001.

Предпринимателю нужно определиться с основным направлением бизнеса и в разделе 1 листа А прописать его код. При регистрации достаточно указать код, состоящий из четырех цифр — все подгруппы, входящие в выбранную группу, будут присвоены ИП автоматически. Это будет **код 79.90: Услуги по бронированию прочие и сопутствующая деятельность**.

В раздел 2 вносятся дополнительные коды — их может быть сколько угодно, законодательство не ограничивает предпринимателя в данном вопросе. Важно правильно выбрать коды ОКВЭД. В противном случае у налоговиков возникнут сомнения в законности вашей деятельности. За неправильно выбранные коды ОКВЭД могут оштрафовать - в соответствии с ч. 4 ст. 14.25 КоАП РФ размер штрафа составляет от 5 000 до 10 000 рублей.

Если в момент регистрации вы не укажете в заявлении тот код, который понадобится вам в дальнейшем, изменения в ЕГРИП можно внести позже, заполнив форму Р24001. В данном заявлении помимо обязательного титульного листа и листа Ж заполняется страница 1 листа Е, где приводятся коды, подлежащие включению в ЕГРИП. При смене ОКВЭД ИП понадобится заполнить не только страницу 1 листа Е, но и страницу 2. В ней отражаются коды, которые бизнесмен просит исключить из ЕГРИП. Остальные листы формы заполнять не требуется, если ничего больше не меняется. Заявление необходимо распечатать и пронумеровать в нем листы. Затем в листе Ж вручную прописываются фамилия, имя, отчество бизнесмена. Подписывается документ лишь в момент его подачи (если он представляется в регистрирующий орган лично) — заранее этого делать не следует.

5) Оформление юридического адреса

ИП ставят на учет по месту жительства (постоянной прописки) предпринимателя. Даже если будущий предприниматель живет по другому адресу и имеет там регистрацию по месту пребывания, он будет зарегистрирован по месту его постоянной прописки.

6) Выбор системы налогообложения

По умолчанию ИП — налогоплательщик с общей системой оплаты налогов (ОСНО). Большинство представителей малого бизнеса выбирают работу на УСН или ПСН с момента открытия. В таком случае при регистрации ИП в налоговую вместе с документами, необходимыми для создания ИП, подается уведомление о выборе налогового режима.

Если вы не подали заявление на выбор налогового режима при регистрации ИП, то следует учитывать, **что срок его выбора для недавно открывшегося ИП составляет 30 дней, начиная с даты регистрации**. Необходимо скачать и заполнить бланк заявления, отнести его в налоговую службу в течение этого времени.

Подать заявление можно лично или на сайте ФНС.

Форма заявления о постановке ИП в качестве налогоплательщика ПСН:
https://data.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/docs/forms/zayav26_5_1.pdf

Форма заявления здесь о постановке ИП в качестве налогоплательщика УСН:
<https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/usn/>

7) Результат: получение документов о государственной регистрации.

После регистрации индивидуального предпринимателя ФНС направляет на e-mail заявителя в электронном виде лист записи Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей по форме № Р60009 и свидетельство о постановке на учёт в налоговом органе (ИНН). Получить бумажные документы можно только по запросу заявителя в ИФНС или в центре «Мои документы».

ОТКРЫТИЕ СЧЁТА В БАНКЕ

Для налоговых платежей, оплаты аренды, работы с поставщиками и других операций нужен расчётный счёт. Выбор банка – по усмотрению предпринимателя.

ИП для открытия счёта нужны:

- паспорт,
- карточка с образцами подписей лиц, уполномоченных на осуществление операций по счёту.

КОДЫ ГОСКОМСТАТА

Коды статистики требуется указывать в бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности. Также коды может потребовать банк при регистрации счёта. То есть эти шифры оказываются востребованными с момента регистрации субъекта, а потому получение кодов статистики становится для него объективной необходимостью.

Всего таких кодов семь. Полный их набор даёт в зашифрованном виде данные об основных характеристиках субъекта:

- его порядковом номере в общем списке (ОКПО);
- принадлежности к органу госвласти (ОКОГУ);
- форме, в которой он создан (ОКОПФ);
- принадлежности его имущества определённому собственнику или собственникам (ОКФС);
- привязке к территории места ведения деятельности (ОКТМО);
- видах осуществляемой деятельности (ОКВЭД).

Узнать коды статистики можно бесплатно на специальном сервисе Росстата rosstat.gov.ru по любому из уникальных кодов, принадлежащих зарегистрированному субъекту (ИНН, ОГРН (ОГРНИП), ОКПО). Здесь сформируется документ, в котором будут перечислены необходимые шифры и отразится их расшифровка. При необходимости его можно будет распечатать. Однако среди них не будет кодов ОКВЭД, отражающихся в ЕГРЮЛ (ЕГРИП). Их можно узнать, сформировав выписку из соответствующего реестра на сайте ФНС.

РЕГИСТРАЦИЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА

Для самого бюро можно выбрать любое название, его регистрировать не обязательно. Согласно статье 1538 ГК РФ, юридические лица и ИП могут использовать для индивидуализации торговых, промышленных и других предприятий коммерческие обозначения, не являющиеся фирменными наименованиями и не подлежащие обязательному включению в учредительные документы и единый государственный реестр юридических лиц.

Однако наличие фирменного наименования и логотипа помогает предпринимателю выделиться на рынке, а клиентам – отличить бюро от конкурентов. Процедура его регистрации исключает возможность плагиата уникального знака, а также возможных судебных претензий и штрафов от компании с таким же названием. Для регистрации логотипа необходимо обратиться в Роспатент <https://rospatent.gov.ru>.

Для того, чтобы зарегистрировать название бюро для ИП нужно:

- проверить с помощью специального сервиса на сайте Роспатента, не занято ли это имя другими лицами,
- уплатить государственную пошлину, размер которой можно рассчитать на сайте Роспатента,
- подготовить заявление (бланк можно найти там же на сайте),
- подать документы (лично, через представителя, почтой, факсом, в электронном виде),
- получить свидетельство в случае положительного результата экспертизы.

* Центр «Мой бизнес» оказывает поддержку в регистрации товарного знака (при регистрации ИП). Обратиться: г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)207-01-00

4.5. ТРЕБОВАНИЯ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ

Регуляторная гильотина

С 1 января 2021 года заработала новая система контрольно-надзорного законодательства. Реформа контрольно-надзорной деятельности началась с отмены 30 002 нормативных актов. Так называемая «регуляторная гильотина» - инструмент масштабного пересмотра и отмены нормативных правовых актов, негативно влияющих на общий бизнес-климат и регуляторную среду. Целью реализации «регуляторной гильотины» является тотальный пересмотр обязательных требований, в соответствии с которым нормативные акты и содержащиеся в них обязательные требования должны быть пересмотрены с широким участием предпринимательского и экспертного сообществ.

Утвержден Перечень (<http://ivo.garant.ru/#/document/400170320/entry/1000:0>) актов, которые не утратят силу в рамках "регуляторной гильотины", а будут постепенно заменяться на новые (то есть "гильотина" для них отсрочена) (Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 2467).

Государство предъявляет специальные требования к ведению бизнеса, заключенные в федеральных законах, НПА и специальных государственных стандартах. В том числе

- ФЗ «О защите прав потребителей» (Закон от 07.02.1992 № 2003-1);
- межотраслевые правила по охране труда, общепотраслевые нормативные акты,
- ТК РФ, ГК РФ и пр.

По всем вопросам применения закона предприниматель может обращаться в территориальные отделения ведомств по месту жительства или ведения бизнеса.

Требования Роспотребнадзора отражены в следующих НПА:

- Федерального закона от 30 марта 1999 г. N 52-ФЗ "О санитарно - эпидемиологическом благополучии населения",
- СанПиН 2.1.3684-21 «Санитарно-эпидемиологические требования к содержанию территорий городских и сельских поселений, к водным объектам, питьевой воде и питьевому водоснабжению, атмосферному воздуху, почвам, жилым помещениям, эксплуатации производственных, общественных помещений, организации и проведению санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 г. № 3);
- СанПиН 1.2.3685-21 «Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 г. № 2).
- СП 2.1.3678-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений, зданий, сооружений, оборудования и транспорта, а также условиям деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих продажу товаров, выполнение

работ или оказание услуг» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 24.12.2020 г. №44);

- СП 2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи»;

- СП 2.2.3670-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям труда» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 02.12.2020 г. №40);

- СанПиН 3.3686-21 «Санитарно-эпидемиологические требования по профилактике инфекционных болезней» (постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 г. № 2).

При организации работы предприниматель должен опираться на данные требования. Все требования, указанные в СанПиН гигиенических требований в 2022 году, не содержат рекомендательных норм и обязательны к исполнению.

Основные нормативные документы по охране труда

Федеральная служба по труду и занятости сообщает, что с 1 января 2021 года вступили в силу 40 новых правил по охране труда (в разных отраслях), а ранее действующие правила признаны утратившими силу. На сегодня основными документами являются:

- Трудовой кодекс Российской Федерации (ред. от 29 декабря 2020 года);

- Федеральный закон от 30 марта 1999 года № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (ред. от 13 июля 2020 года);

- Федеральный закон от 26 декабря 2008 года № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (ред. от 8 декабря 2020 года);

- Федеральный закон от 28 декабря 2013 года № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда» (ред. от 30 декабря 2020 года);

- Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (ред. от 04 февраля 2021 года);

- ТР ТС 019/2011. Технический регламент Таможенного союза. «О безопасности средств индивидуальной защиты» (ред. от 28 мая 2020 года);

- Федеральный закон от 31 июля 2020 года № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации» (начало действия документа – 1 июля 2021 года, за исключением части 11 статьи 30, вступающей в силу с 1 января 2022 года, и части 2 статьи 39, вступающей в силу с 1 января 2023 года);

- Федеральный закон от 31 июля 2020 года № 247-ФЗ «Об обязательных требованиях в Российской Федерации» (начало действия документа – 1 ноября 2020 года, за исключением отдельных положений, вступающих в силу в иные сроки).

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) регулирует и контролирует исполнение законодательства в сфере защиты прав потребителей - в том числе соблюдение ФЗ «О защите прав потребителей» (Закон от 07.02.1992 № 2003-1). В случае жалоб со стороны потребителей не надлежащее исполнение услуг.

Федеральная инспекция труда осуществляет государственный контроль (надзор) за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, осуществляется федеральной инспекцией труда: межотраслевые правила по охране труда, общепрофессиональные нормативные акты: ТК РФ, ГК РФ (в части норм, имеющих отношение к безопасности организации труда).

Оформление по нормам трудового законодательства

Требования законодательства в отношении персонала закреплены в общеотраслевых нормативных актах: ТК РФ, ГК РФ.

Регистрация в Фонде социального страхования

ИП необходимо встать на учёт в качестве страхователя в течение 30 дней после оформления первого сотрудника. Подать документы можно в отделении ФСС или через портал госуслуг. Для ООО отдельной постановки на учёт не требуется. Оформление в качестве страхователя происходит на этапе регистрации юрлица.

Оформление

Со всеми сотрудниками нужно заключить трудовые договоры, оформить трудовые книжки или направить сведения в Пенсионный фонд России. Также потребуются медицинские книжки. При приёме на работу иностранного гражданина необходимо уведомить МВД в течение трёх рабочих дней с момента заключения договора.

Система охраны труда

Необходимо разработать приказ по охране труда, должностные инструкции и журналы охраны труда. Также следует провести специальную оценку условий труда и мероприятия производственного контроля.

ККТ нет требуется

Для данного вида деятельности при применении ПСН будет возможность ведения деятельности без контрольно-кассового аппарата (ККТ). С 01.01.2021 п. 2.1 ст. 2 закона о кассовой технике от 22.05.2003 № 54-ФЗ установлено, что онлайн ККТ вправе не применять ИП на патенте, осуществляющие виды деятельности, перечисленные в подпунктах п. 2 ст. 346.43 НК РФ, в том числе «услуги экскурсионные туристические (подп. 41)».

ПЛАНОВЫЕ И ВНЕПЛАНОВЫЕ ПРОВЕРКИ

Федерального закона от 26.12.2008 года № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) муниципального контроля» (далее - Федеральный закон № 294-ФЗ) устанавливает **приоритет профилактических мероприятий по отношению к контрольно-надзорным.**

В нем выделены следующие виды контрольно-надзорных мероприятий:

- выездное обследование;
- контрольная закупка;
- мониторинговая закупка;
- выборочный контроль;
- инспекционный визит;
- рейд;
- документарная проверка;
- выездная проверка (ч. 2 ст. 56 Закона о госконтроле).

Подробнее можно ознакомиться: <https://www.garant.ru/article/1407546/>

Плановые проверки проводятся не чаще, чем один раз в три года (п.2 ст. 9 Федерального закона № 294-ФЗ).

В соответствии с ч.9 ст. 9 Федерального закона № 294-ФЗ в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих виды деятельности в сфере здравоохранения, сфере образования, в социальной сфере, плановые проверки могут проводиться два и более раза в три года. Перечень таких видов деятельности и периодичность их плановых проверок установлены Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.11.2009 года № 944.

Внеплановые проверки

В соответствии пунктом 5 статьи 10 Федерального закона № 294-ФЗ согласованию с прокуратурой подлежат **внеплановые выездные проверки, организуемые по поступившим обращениям граждан**, в т.ч. индивидуальных предпринимателей, юридических лиц, информации от органов государственной власти, органов местного самоуправления, из средств массовой информации о фактах возникновения угрозы причинения вреда жизни, здоровью граждан или причинения вреда жизни, здоровью граждан.

Внеплановые выездные проверки по контролю исполнения ранее выданных предписаний об устранении выявленных нарушений с органами прокуратуры не согласовываются. Не согласовываются с органами прокуратуры и документарные проверки.

Единый реестр проверок является федеральной государственной информационной системой. Оператором единого реестра проверок является Генеральная прокуратура Российской Федерации.

Правила формирования и ведения Единого реестра проверок утверждаются Правительством Российской Федерации. Проверка может проводиться только должностным лицом или должностными лицами, которые указаны в распоряжении или приказе руководителя, заместителя руководителя органа государственного контроля (надзора).

В соответствии со ст.13.3 Федерального закона. № 294-ФЗ оператор Единого реестра проверок обеспечивает размещение на специализированном сайте в сети «Интернет» следующей общедоступной информации из единого реестра проверок:

- 1) учетный номер проверки;
- 2) информация, указываемая в распоряжении или приказе руководителя, заместителя руководителя органа государственного контроля (надзора), муниципального контроля и предусмотренная пунктами 1- би 9 части 2 ст. 14 Федерального закона № 294-ФЗ;
- 3) информация, указываемая в акте проверки и предусмотренная пунктами 1- 6 части 2 статьи 16 Федерального закона № 294-ФЗ;
- 4) указание результатов проверки (были ли выявлены в ходе проверки нарушения обязательных требований);
- 5) указание на принятые меры в отношении нарушений, выявленных при проведении проверки, включая выдачу предписаний юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю об устранении выявленных нарушений и (или) о проведении мероприятий по предотвращению причинения вреда, применение мер обеспечения производства по делу об административном правонарушении, привлечение к административной ответственности виновных лиц, приостановление или аннулирование ранее выданных разрешений, лицензий, аттестатов аккредитации, иных документов, имеющих разрешительный характер, отзыв продукции, направление материалов о выявленных нарушениях обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами, в государственные органы и органы местного самоуправления в соответствии с их компетенцией, об обжаловании соответствующих решений и действий (бездействия) органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля, их должностных лиц и о результатах такого обжалования.

Единый реестр проверок размещён по адресу <https://proverki.gov.ru>.

НАДЗОРНЫЕ КАНИКУЛЫ

Постановление кабинета министров от 10 марта 2022 года № 336 (далее – Постановление № 336) закрепило особенности организации и проведения государственного контроля и надзора, муниципального контроля. Тем самым оно ввело с 10.03.2022

мораторий на проведение проверок предприятий и предпринимателей в рамках мер по повышению устойчивости экономики в условиях санкций.

Мораторий на плановые проверки бизнеса будет действовать в России до конца 2022 года.

При этом плановые проверки будут сохранены только в отношении небольшого закрытого перечня объектов контроля в рамках:

- санитарно-эпидемиологического, ветеринарного и пожарного контроля;
- надзора в области промышленной безопасности.

В Постановлении № 336 отмечено, что проведение внеплановых контрольных мероприятий допустимо лишь в исключительных случаях при угрозе:

- жизни и причинения тяжкого вреда здоровью граждан;
- обороне страны и безопасности государства;
- возникновения природных и техногенных чрезвычайных ситуаций.

При этом такие проверки должны быть согласованы с прокуратурой.

Внеплановые проверки также могут проводиться по поручению Президента и Правительства России.

4.6. НОРМАТИВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОТНОШЕНИИ ДАННОГО ВИДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Деятельность организатора экскурсий попадает под ряд НПА:

Федеральный закон от 24.11.96 N 132-ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации"

ГОСТ Р 54604—2011 «Туристские услуги. Экскурсионные услуги. Общие требования» от 1 июля 2012 г. Настоящий стандарт устанавливает общие требования к экскурсионным услугам, процессам их формирования и оказания. Указано, что «...стандарт распространяется на экскурсионные услуги, оказываемые юридическими лицами независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности и (или) индивидуальными предпринимателями. На основе настоящего стандарта разрабатываются нормативные документы, устанавливающие требования к конкретным экскурсионным услугам, в том числе стандарты организаций-исполнителей экскурсионных услуг».

ГОСТ Р 50690-2017. Туристские услуги. Общие требования

ГОСТ 32611-2014 Туристские услуги. Требования по обеспечению безопасности туристов

ГОСТ Р 53522-2009 Туристские и экскурсионные услуги. Основные положения

ГОСТ Р 50681-2010 Туристские услуги. Проектирование туристских услуг

ГОСТ 32612-2014 Туристские услуги. Информация для потребителей. Общие требования

Приказ Минтруда России от 24 декабря 2021 года N 913н «Об утверждении профессионального стандарта «Экскурсовод (гид)». Работа экскурсовода в нем отнесена к такому виду экономической деятельности, как «Деятельность туристских агентств».

Закон обязывает организатора предоставлять клиенту полную, достоверную и честную информацию о товаре или услуге, причем делать это до того, как заключен договор. Сведения об услуге должны включать в себя:

- Список предлагаемых программ, их содержание (чем подробнее – тем лучше).
- Прейскурант.
- Указание конкретного лица, которое будет оказывать услугу.

Деятельность по предоставлению услуг аниматора регулируется Гражданским кодексом, Законом РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».

Потребитель может предъявлять претензии, если услуга:

- Не оказана в срок (ст. 27 закона «О защите прав потребителей», далее – Закона).
- Не соответствует договору, цели использования и так далее (например, если аниматоры не показали адекватное празднику представление или не соблюдали обязательные условия, прописанные в договоре, ст. 4 Закона).
- Небезопасна (ст. 7 Закона).
- Не была предварена исчерпывающим объяснением ее содержания или формы: например, если исполнитель не разъяснил, каким именно образом аниматоры будут веселить гостей (ст. 10, 12 Закона).

4.7. ТРЕБУЕМЫЕ РАЗРЕШЕНИЯ, ЛИЦЕНЗИИ, ДОПУСКИ

Перечень видов деятельности, для осуществления которых требуется лицензия, установлен Федеральным законом от 04.05.2011 N 99-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности". Положения этого Закона **не предусматривают лицензирование такого вида деятельности, как оказание экскурсионных услуг.**

Однако лицензированию подлежит **«деятельность по перевозкам пассажиров и иных лиц автобусами»** (в ред. Федерального закона от 30.10.2018 N 386-ФЗ). Это зона ответственности компании-перевозчика, с которым бюро заключает договор. Организатор поездки должен запросить документы, проверить наличие лицензии и соответствие требованиям законодательства.

Правила перевозки пассажиров в автобусах регулируются нормативными документами, начиная от правил дорожного движения до законов РФ о перевозках и, прежде всего, следующими законодательными и нормативными актами:

- Федеральный закон №220 «Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (действующий от 13 июля 2015 года) в полной мере координирует существующие нормативы, регламентирующие перевозку людей на автобусном транспорте по регулярным маршрутам.

- ФЗ «Устав автомобильного транспорта и электротранспорта» от 18 октября 2007 года (легковые и грузовые авто, а также прицепы и полуприцепы, автобусы, троллейбусы, трамваи).

- Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 018/2011 «О безопасности колесных транспортных средств» утвержденным Решением Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 877.

Междугородние перевозки людей должны полностью соответствовать нормативам и правилам перевозки автобусами и должны быть безопасные и комфортные.

Регламентированные нормы, установленные законодательством, должны исполняться всеми предприятиями, оказывающими услуги междугородних перевозок:

- наличие лицензии для этого вида деятельности;
- соблюдение движения автобуса установленному расписанию, согласованному с органами местной исполнительной власти;
- требования к автобусам для перевозки пассажиров;
- соответствие маршрутам следования, расписанию следования, порядок продажи билетов и пр.;
- установленный порядок при транспортировке багажа, ручной клади;
- основные требования ответственности перевозчиков и пассажиров;
- предоставление услуг гражданам льготных категорий.

Поскольку безопасность - основной критерий при перевозке людей на междугороднем транспорте, перевозки должны осуществлять профессиональные водители, обладающие опытом работы.

Безопасность транспортных услуг по перевозке пассажиров также зависят от исправности транспортных средств. Уважающая себя транспортная компания не допустит на маршрут автобус, техническое состояние которого вызывает сомнения. Правила перевозки автобусами четко определяют, что транспортное средство, допущенное на маршрут, должно полностью соответствовать всем нормам безопасности.

Обязательные требования при перевозке пассажиров на междугородних маршрутах:

- количество пассажиров в автобусе не должно быть большим, чем число мест для сидения;
- места для сидения должны быть оборудованы ремнями безопасности;
- наличие подголовников сидений, если их установка предусмотрена конструкцией транспортного средства или Основными положениями по допуску транспортных средств к эксплуатации;
- багаж пассажиров (за исключением ручная клади), если в наличии есть отсеки багажа, размещается в этих отсеках;
- на маршрутах движения, которые имеют протяженность более 500 км, обязательно присутствие 2-х водителей;
- запрещено отклоняться от фиксированных маршрутов движения, делать остановки, не предусмотренные графиком;
- запрещено превышение скорости, установленной режимом движения общественного транспорта;
- посадка и высадка пассажиров должна производиться только после выполнения полной остановки транспорта;
- начинать движение водитель имеет право только при закрытых дверях, открывать двери до полной остановки автобуса запрещено.

Уведомление Роспотребнадзора о начале деятельности

Перед фактическим открытием бизнеса обязательно нужно уведомить о начале предпринимательской деятельности Роспотребнадзор: по почте, через портал госуслуг или лично посетив территориальное управление. Также можно через представителя по нотариально удостоверенной доверенности. (Правила представления уведомлений о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности и учета указанных уведомлений (утв. постановлением Правительства РФ от 16 июля 2009 г. N 584, ссылка на Постановление: base.garant.ru/12168518/). Вас внесут в реестр в течение 10 рабочих дней.

Уведомление подают после регистрации бизнеса в налоговой, но до фактического начала деятельности. Необходимо заполнить бланк уведомления в двух экземплярах. В нём указывается вид деятельности (*Туристско-экскурсионная деятельность*) и дата фактического начала бизнеса. Скачать бланк можно на сайте Роспотребнадзора: <https://58.rosпотребнадзор.ru/directions/reestr/forma>.

Отнесите уведомление в госорган по адресу ведения бизнеса, отправьте заказным письмом с описью вложения или подайте его через МФЦ. Других документов к уведомлению прикладывать не нужно. За подачу уведомления госпошлину платить не надо.

Штраф за не уведомление Роспотребнадзора о начале деятельности: для ИП — от 3 000 до 5 000 рублей.

Медицинские книжки сотрудников

Все сотрудники, работающие с детьми должны перед поступлением на работу пройти медосмотр (с отметкой об этом в санитарной книжке). В настоящее время действует Приказ Роспотребнадзора от 20.05.2005 № 402 «О личной медицинской книжке и

санитарном паспорте», который с 01.09.2023 утратит силу. Данным приказом утверждена только форма медкнижки. Новая форма медицинской книжки. Приказом № 90н утверждена электронная форма медкнижки.

Стандартная медкомиссия для получения медицинской книжки — это осмотр у оториноларинголога, дерматовенеролога, стоматолога и терапевта. Женщины дополнительно проходят акушера-гинеколога. В минимальный набор лабораторных исследований чаще всего входят: общий анализ крови и мочи, анализ крови на сифилис и флюорографический или рентгенологический снимок легких.

После медосмотра работник проходит гигиеническую аттестацию: слушает лекции о санитарных требованиях и сдает тест. Аттестацию проводят специалисты из центра гигиены и эпидемиологии и ставят в медкнижку голографический штамп. Проходить аттестацию нужно каждые два года.

Для оформления медкнижки нужно обратиться или в центр гигиены и эпидемиологии, или в медицинское учреждение, имеющее разрешение. Необходимые документы:

- заявление на выдачу личной медицинской книжки,
- паспорт,
- фотография (3 на 4 см),
- направление работодателя с указанием наименования места работы,
- квитанция об оплате.

Регламентируется: Приказ Минздрава России от 28.01.2021 № 29н «Об утверждении Порядка проведения обязательных предварительных осмотров работников, предусмотренных частью четвертой статьи 213 Трудового кодекса Российской Федерации, перечня медицинских противопоказаний к осуществлению работ с вредными и (или) опасными производственными факторами, а также работам, при выполнении которых проводятся обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры».

Оформление по нормам трудового законодательства

Требования законодательства в отношении персонала закреплены в общеотраслевых нормативных актах: ТК РФ, ГК РФ.

Регистрация в Фонде социального страхования

ИП необходимо встать на учёт в качестве страхователя в течение 30 дней после оформления первого сотрудника. Подать документы можно в отделении ФСС или через портал госуслуг. Для ООО отдельной постановки на учёт не требуется. Оформление в качестве страхователя происходит на этапе регистрации юрлица.

Оформление

Со всеми сотрудниками нужно заключить трудовые договоры, оформить трудовые книжки или направить сведения в Пенсионный фонд России. Также потребуются медицинские книжки. При приёме на работу иностранного гражданина необходимо уведомить МВД в течение трёх рабочих дней с момента заключения договора.

Система охраны труда

Необходимо разработать приказ по охране труда, должностные инструкции и журналы охраны труда. Также следует провести специальную оценку условий труда и мероприятия производственного контроля.

Разрешение на наружную рекламу

Для размещения рекламных материалов необходимо получить разрешение. Структурное подразделение администрации городского округа город Воронеж, ответственное за предоставление муниципальной услуги – отдел рекламы департамента муниципальной собственности. Место нахождения отдела рекламы в г. Воронеж: ул.

Кольцовская, д. 45 (каб. №№ 104-107), адреса в других городах можно узнать на сайте администрации муниципального округа.

4.8. БАЗОВЫЕ ФОРМЫ ДОГОВОРОВ И ВНУТРЕННИХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ ДОКУМЕНТОВ

Предприниматель сталкивается с необходимостью оформления большого количества нормативно-правовых актов, разрешений, договоров и прочих документов.

Для грамотного оформления документации на удобно воспользоваться сервисом «Конструктор документов» новом сайте МСП <https://мсп.пф/services/constructor/main/>

Здесь можно создавать, редактировать и хранить документы в одном месте.

Важно, что в отличие от шаблонов, которые можно найти в свободном доступе сети интернет, здесь гарантировано, что документы соответствуют законодательству и учитывают последние изменения. Список документов постоянно пополняется. Сейчас на сайте уже более 100 шаблонов по всем необходимым предпринимателю направлениям.

Бухгалтерия (бухгалтерский учет, кассовые операции, первичные документы)

<https://мсп.пф/services/constructor/bukhgalteriya/>

Взаимодействие с ресурсоснабжающими и обслуживающими организациями

https://мсп.пф/services/constructor/vzaimodeystvie_s_resursosnabzhayushchimi_i_obslyzhivayushchimi_organizatsiyami/ (коммунальные услуги, профилактические мероприятия)

Гражданско-правовые сделки (аренда имущества, коммерческая тайна, оказание услуг, подряд, поставка товаров, прочее)

https://мсп.пф/services/constructor/grazhdansko_pravovye_sdelki/

Защита прав и законных интересов (жалобы на действия органов власти, претензии, процессуальные судебные документы)

https://мсп.пф/services/constructor/zashchita_prav_i_zakonnykh_interesov/

Налогообложение (заявления, уведомления, налоговый учет)

<https://мсп.пф/services/constructor/nalogooblozhenie/>

Обязательные требования (действия при чрезвычайных ситуациях, защита персональных данных, охрана труда, пожарная безопасность, проверки, санитарно-эпидемиологические требования) https://мсп.пф/services/constructor/obyazatelnye_trebovaniya/

Регистрация предпринимательской деятельности (заявления, уведомления, учредительные документы)

https://мсп.пф/services/constructor/registratsiya_predprinimatelskoy_deyatelnosti/

Страховые взносы https://мсп.пф/services/constructor/strakhovye_vznosy/ (заявления, отчеты)

Трудовые отношения https://мсп.пф/services/constructor/trudovye_otnosheniya/ (кадровый учет, организация труда, прием на работу)

4.9. БЕЗОПАСНОЕ ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА, ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ (ПЕРЕЧЕНЬ СЕРВИСОВ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ МОЖНО ПРОВЕРИТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КОНТРАГЕНТА НА ЕГО НАДЕЖНОСТЬ, ССЫЛКИ НА ОФИЦИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ)

До начала работы с новым контрагентом необходимо тщательно его проверить – это поможет избежать многих ненужных рисков, в том числе налоговых (при контактах с фирмой-однодневкой возможны налоговые проверки с доначислением налогов, сборов и пени). В настоящее время существует большое количество сервисов, с помощью которых с помощью которых можно проверить потенциального контрагента на его надежность:

А) На сайте ФНС можно получить выписку из ЕГРЮЛ или ЕГРИП - <https://egrul.nalog.ru/index.html>

при изучении выписки можно получить информацию:

- сколько времени существует организация (дата регистрации);

- узнать адрес регистрации (адрес регистрации требуется проверить на массовость на сервисе -<https://service.nalog.ru/addrfind.do> , либо при помощи иных поисковых систем);
- установить данные учредителя(лей) и руководителя организации (требуется проверить на участие в иных (массовых) организациях; директора рекомендуем проверить и на дисквалификацию в реестре - <https://service.nalog.ru/addrfind.do>).

Б) На сайте ФНС имеется ряд специальных сервисов проверки контрагентов:

– **прозрачный бизнес** – <https://pb.nalog.ru/>

сервис позволяет проверить контрагента по базам данных ФНС комплексно, но он работает в тестовом режиме и на текущий момент может не отражать существующие реалии предпринимателей.

– **сведения о юридических лицах, имеющих задолженность по уплате налогов и/или не представляющих налоговую отчетность более года** – <https://service.nalog.ru/zd.do>

сервис предоставляет возможность получения сведений о юридических лицах, не представляющих налоговую отчетность более года и/или имеющих задолженность по уплате налогов превышающую **1000** рублей, которая направлялась на взыскание судебному приставу-исполнителю.

– **сведения о специальных налоговых режимах, применяемых налогоплательщиками** – <https://www.nalog.ru/opendata/7707329152-snr/>

сервис содержит сведения о юридических лицах, которые применяют специальные налоговые режимы.

– **сведения о среднесписочной численности работников организации** – <https://www.nalog.ru/opendata/7707329152-sshr/>

данный сервис содержит сведения о среднесписочной численности работников организации, которые представлены в соответствии с пунктом 3 статьи 80 Налогового кодекса Российской Федерации.

– **сведения о лицах, в отношении которых факт невозможности участия (осуществления руководства) в организации установлен (подтвержден) в судебном порядке** – <https://service.nalog.ru/svl.do>

В) На сайте арбитражных судов - <https://my.arbitr.ru/>

Сервис позволяет посмотреть судебные (в том числе банкротные) дела контрагента. Само по себе наличие судебных дел (не банкротных) не является отрицательным показателем, поскольку позволяет в том числе сделать вывод, что контрагент ведет активную хозяйственную деятельность. В свою очередь при изучении конкретных дел можно увидеть их характер, размер предъявленных требований, а также какие права и законные интересы других контрагентов нарушал Ваш потенциальный контрагент.

Г) На сайте ФССП можно проверить контрагента на наличие задолженности - <http://fssprus.ru/iss/ip/>

Д) На сайте закупок можно проверить контрагента в реестре недобросовестных поставщиков - <https://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/quicksearch/search.html>

следует учитывать, что не все поставщики находятся в этом списке, а только те, которые участвовали в тендерах и госзакупках по ФЗ-223, ФЗ-44 и допустили соответствующие серьезные нарушения

Е) В интернете существуют также платные и бесплатные сервисы для проверки контрагентов:

– бесплатные:

- 1) Зачестныйбизнес – <https://zachestnyibiznes.ru/>;
- 2) Rusprofile – <https://www.rusprofile.ru/>;
- 3) Вестник государственной регистрации – <https://www.vestnik-gosreg.ru/>;

– платные:

- 1) Контур Фокус – <https://kontur.ru/>;
- 2) Юрист компании – <https://law.1cont.ru/>;
- 3) Главбух – <https://action-press.ru/>;
- 4) СБИС
- 5) и др.

Как правило, платные сервисы по проверке контрагентов формируют комплексную картину по предприятию исходя из данных бесплатных сервисов в совокупности. Стоимость доступа к платным системам составит ориентировочно от 20 до 100 тысяч рублей. Рассматривать покупку данных систем следует только при наличии постоянного и значительного потока новых контрагентов.

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ДЛЯ ЗАПУСКА ПРОЕКТА

5.1 ОБЩЕЕ

Основные показатели:

Сумма первоначальных инвестиций	69156
Месяц, в котором появляется положительная величина чистой прибыли	4
Срок окупаемости (мес)	6
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.)	47,6

Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	4
Среднее количество потребителей в мес.	102
Средний чек	1554
Оклад аниматора	25000

5.2 ОБОРУДОВАНИЕ/ИНВЕНТАРЬ

Наименование	Цена за 1 шт.	Количество	Общая сумма
Бейсболка Solar	376,00	2	752
Футболка женская LADY FIT CREW NECK T 200, артикул 613780	389,00	4	1556
Толстовка женская "Lady-Fit Sweat Jacket"	1 512,00	4	6 048
Итого:			8 356

5.3 ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация	800
Создание сайта и хостинг	25000
Реклама в популярных пабликах	15000
Таргетированная реклама	10000
Печать листовок/флаеров/визиток	10000
Закупка инвентаря	8356
Итого	69156

5.3 ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	36101

Реклама в популярных пабликах	15000
Таргетированная реклама	10000
Покупка билетов с экскурсионным обслуживанием	20175
Аренда автобуса	21083
Питание	8750
Налоги	0
Итого	111109

5.4 НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
Патент	0

* ПСН в г. Воронеж для данного вида 10 770 в год для одного работника, но первые два года (до 1 января 2024 действуют Налоговые каникулы, поэтому налог – 0%)

5.5 ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА (ФОТ)

Постоянные расходы		Оклад	Количество сотрудников	Сумма
Штатные сотрудники	Аниматор	25000	1	25000
Страховые взносы (1 сотрудник + индивидуальный предприниматель)				11101
Итого ФОТ				36101

6. ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ РАСЧЕТА ОКУПАЕМОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

6.1 ПЛАН ПРОДАЖ

Показатели	Продажи, руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Количество потребителей	123	61	61	98	123	135	147	135	123	61	61	98
Выручка, тыс. р.	190	95	95	152	190	209	229	209	190	95	95	152

Факторы, влияющие на продажи	Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Доля потребителей, %	10	5	5	8	10	11	12	11	10	5	5	8
	Факторы	<i>Сезон, праздники</i>											

6.2 ЗАТРАТЫ

Затраты	Затраты, руб.						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц и далее
Регистрация	800						
Создание сайта и хостинг		25000					
Покупка инвентаря			8356				
Рекламная кампания			35000	25000	25000	25000	25000
Аниматор				14000	14000	14000	
Услуги экскурсовода				10088	10088	10088	20175
Аренда автобуса				10542	10542	10542	21083
Питание				4375	4375	4375	8750
ФОТ (включая страховые взносы)	3601	3601	3601	3601	3601	3601	36101
Итого	4401	28601	46957	67606	67606	67606	111109

6.3 ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (1 ГОД)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Денежный поток от операционной деятельности	0,0	0,0	0,0	9,6	22,6	65,0	95,4	82,3	69,3	4,1	4,1	43,2
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	0,0	0,0	0,0	9,6	22,6	65,0	95,4	82,3	69,3	4,1	4,1	43,2
Операционные расходы (-)	0,0	0,0	0,0	66,6	72,6	92,1	133,1	127,1	121,1	91,1	91,1	109,1
Доход (выручка от реализации) (+)	0,0	0,0	0,0	76,2	95,2	157,1	228,5	209,5	190,4	95,2	95,2	152,3
Уплаченные % по кредитам и займам (+)												
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-0,8	-25,0	-43,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вложения в капитальные затраты (-)			8,4									
Прочие предварительные затраты (-)	0,8	25,0	35,0									
Свободный денежный поток, FCFE (операционный + инвестиционный)	-0,8	-25,0	-43,4	9,6	22,6	65,0	95,4	82,3	69,3	4,1	4,1	43,2
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-0,8	-25,8	-69,2	-59,6	-37,0	28,0	123,4	205,7	275,0	279,1	283,2	326,5

6.4 ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (2 ГОД)

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Денежный поток от операционной деятельности	69,3	4,1	4,1	43,2	69,3	82,3	95,4	82,3	69,3	4,1	4,1	43,2
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	69,3	4,1	4,1	43,2	69,3	82,3	95,4	82,3	69,3	4,1	4,1	43,2
Операционные расходы (-)	121,1	91,1	91,1	109,1	121,1	127,1	133,1	127,1	121,1	91,1	91,1	109,1
Доход (выручка от реализации) (+)	190,4	95,2	95,2	152,3	190,4	209,5	228,5	209,5	190,4	95,2	95,2	152,3
Уплаченные % по кредитам и займам (+)												
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вложения в капитальные затраты (-)												
Прочие предварительные затраты (-)												
Свободный денежный поток, FCFF (операционный+и инвестиционный)	69,3	4,1	4,1	43,2	69,3	82,3	95,4	82,3	69,3	4,1	4,1	43,2
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	395,8	399,9	404,0	447,2	516,5	598,8	694,2	776,6	845,9	850,0	854,1	897,3

6.5 РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	Тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	158,70
Ежемесячные затраты	111,11
Налоги ПСН	0
Чистая прибыль	47,60
Инвестзатраты	69,16
Срок окупаемости, мес.	6



6.6 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Внутренняя норма рентабельности – IRR, %	46,82
Рентабельность продаж, %	30,05