

Воронежская область 2022

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

НАЦИОНАЛЬНЫЕ  
ПРОЕКТЫ  
РОССИИ



МОЙ  
БИЗНЕС

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Мама-такси



Разработано бренд-студией BIZ-B

## КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «МАМА-ТАКСИ»

### 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)

Такси является важнейшей частью транспортной структуры крупных населенных пунктов, и, несмотря на то, что находится на периферии общественного транспорта (если в качестве критерия использовать общий пассажиропоток), играет важную роль в транспортной системе города.

Такси имеет преимущество перед другими видами транспорта *в комфорте* (пассажир имеет личное пространство как в частном автомобиле, но от него не требуется активного участия) и *доступности* (такси можно вызвать практически в любую точку и в любое время суток), но проигрывает по *стоимости* (обычно такси дороже, чем другие виды общественного транспорта) и *предсказуемости времени* (всегда есть риск того, что такси опоздает или не приедет).

По итогам 2019 года треть россиян считают такси выгоднее собственного автомобиля. По данным Росстат в 2020 году услугами такси пользовалось 13,2% жителей населенных пунктов численностью более 1 млн. человек. Чаще всего услугами такси пользовались граждане в возрасте от 20 до 24 лет (20,8%), а также в возрасте от 25 до 29 лет (19,7%). Реже всего услугами такси пользуются граждане от 60 до 69 лет.

Рынок таксомоторных перевозок в стране за 2014-2018гг. претерпел существенные изменения. Развитие IT-технологий способствовало активному росту агрегаторов такси - посредником между водителем и потребителем: («Яндекс.Такси», «Ситимобил», др.), а упрощение процесса заказа и сроков ожидания машины с помощью мобильных приложений стали факторами увеличения численности пользователей такси в стране и числа совершенных поездок. По оценкам BusinesStat, в 2017-2019гг. численность поездок на такси в России повысилась на 15,4%. В 2020г. наблюдался спад численности поездок на 5,6% по причине введения короновирусных ограничений в работе общественного транспорта, а также вследствие сокращения реальных доходов населения и последующей экономии на некоторых товарах и услугах, включая такси. В 2021г. рынок такси частично восстановился после падения в 2020г. (на 4,0%), что было вызвано снятием карантинных ограничений на перемещения внутри страны, восстановлением международного сообщения, а также возобновлением работы ресторанов, кафе, кинотеатров и других организаций сферы отдыха и развлечений.

Аналитики и игроки рынка прогнозируют в 2022 году рост цен на поездки в такси минимум на 10% в связи с повышением цен на автомобили, бензин, страховые полисы, техническое обслуживание и запчасти в условиях санкционного давления и, как следствие, снижения доступности автотранспорта. При этом прогнозы объема рынка такси по итогам 2022 года различаются – от снижения на 20% до роста на 25%.

Рынок такси имеет сложную структуру и свои специфические особенности, связанные с регулированием и дерегулированием рынка, причем во многом это обусловлено региональными особенностями.

К 2022 году воронежский рынок такси претерпел существенные изменения, вызванные приходом агрегаторов и процессами слияния и поглощения. По состоянию на 01.08.2022г. года в Воронеже зарегистрировано 17 юридических лиц и 212 индивидуальных предпринимателей, оказывающие услуги такси (ОКВЭД 49.32). О своей деятельности за 2021 год отчитались 8 юридических лиц, показав выручку 102 млн. руб.

В 2022 году в Воронеже работают такси:

- ЯндексGO (бренды «ЯндексGo», «Uber», «Таксолёт», «Такси Везёт»)
- Ситимобил
- Форд (бывшее «Такси Город»)

- Новое Желтое такси
- Тройка / Домино / Эрмитаж Воронеж / Желтое Воронеж / Марсель
- Максим
- Женское такси
- Автоняня
- Др.

Сегодня самым крупным поставщиком услуг такси в Воронеже является агрегатор «ЯндексGo», собравший в своем сервисе несколько брендов. В сентябре 2022 г. вышел на воронежский рынок агрегатор «SREDA». Местные юридические лица и частные предприниматели могут иметь несколько брендов и насчитывают, как правило, ограниченное число автомобилей, недостаточное для быстрой подачи к заказчику.

Уход с рынка «Желтого такси», имеющего в собственности внушительный автопарк, обнажил нишу пассажирских перевозок в формате «семейного такси», ориентированного на постоянных клиентов в части перевозки детей без сопровождения родителей. Данный вид услуг предлагают некоторые индивидуальные предприниматели (например, «Тройка», Автоняня), но количество автомобилей, продвижение данной услуги и позиционирование в целом не позволяют закрыть образовавшуюся нишу.

Выбор направления для данного коробочного решения для города Воронежа, насчитывающего более одного миллиона жителей, определяет специфика города:

- территориальный охват: площадь города 596,5 кв. км,
- большое количество досуговых, развивающих и спортивных центров для детей разных возрастов;
- сложности с парковкой собственного автомобиля: нет места около точки назначения, платная парковка в случае необходимости ожидания, др.,
- работающие родители и старшее поколение, которые не имеют возможности отвезти ребёнка на дополнительное занятие, тренировку или просто в школу,
- сложности заказа такси с детским креслом к фиксированному времени,
- доплата за детское кресло в автомобиле у агрегаторов,
- отказы водителей (мужчин) в оказании услуги перевозки детей подросткового возраста,
- недоверие потребителей к водителям у агрегаторов.

Проект преследует следующие цели:

- получение прибыли,
- оказание поддержки родителям (прежде всего, матерям) за счет предоставления качественной услуги перевозки детей,
- предоставление рабочих мест.

Таким образом, актуальность и востребованность такси для детей, сопровождающих их лиц, беременных женщин, а также тех, кому нужна аккуратная поездка, обусловлена следующими факторами:

- *Стабильный спрос.* Услуги такси пользуются стабильно высоким спросом, а перевозка детей является частью повседневной жизни людей.
- *Доступность.* Услуги такси доступны большинству работающих граждан.
- *Безопасность и надежность.* Основным критерий в перевозке пассажиров, особенной данной целевой группы потребителей.
- *Низкие первоначальные инвестиции.* При наличии собственного автомобиля в хорошем состоянии первоначальные вложения составляют несколько сотен тысяч рублей.

- *Высокая рентабельность и быстрая окупаемость инвестиций.* Оказывая услуги пассажирских перевозок срок окупаемости инвестиций составляет 15 месяцев, - в зависимости от объема перевозок.

- *Минимальные расходы на маркетинг.* Продвижение услуги для целевой аудитории осуществляется с минимальными затратами – посредством личных рекомендаций, социальных сетей, в учреждениях для детей, контекстной и/или таргетированной рекламы.

Сегодня такси – услуга, доступная любому работающему гражданину. А наличие собственного автомобиля делает любого автовладельца практически готовым таксистом. Более того, такси – это бизнес, который выручает людей в самые тяжелые времена. Деятельность такси подлежит лицензированию, и данное решение предполагает оказание услуги на регулируемом рынке пассажирских перевозок.

Сфера деятельности будущего предприятия обусловлена не только сформированной потребностью населения, но и рядом других сопутствующих факторов, формирующих итоговую рентабельность бизнес-проекта. К ним относятся: инфраструктура, простота алгоритма запуска, особенности получения разрешительной документации, емкость рынка. Плюсами являются небольшие инвестиции, быстрая окупаемость и простота организации.

Существует два пути организации бизнеса в сфере пассажирских перевозок: открыть таксопарк, или заключить договор с агрегатором (ЯндексGo, Ситимобил).

Месяц запуска продаж - апрель.

Сумма первоначальных инвестиций – 554 140 руб.

Средняя ежемесячная прибыль – 72 000 руб.

Срок полной окупаемости проекта - 15 мес.

Продолжительность реализации проекта - без ограничения срока.

## **1.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА**

Данное коробочное решение предполагает организацию бизнеса такси на основе договоров с водителями собственных автомобилей - как самое простое и наименее затратное решение. В данном варианте не нужны затраты на покупку автомобилей, а вопрос содержания автомобилей полностью лежит на его владельце. В дальнейшем также можно вести сотрудничество с автопарками. Играя роль координатора или посредника, предприниматель получает прибыль из процента от заказа.

Организация работы такси включает в себя ряд производственных процессов. На этапе подготовки: оформление регистрационной (ИП) и разрешительной документации водителями (разрешение на перевозку пассажиров, страховки), организация рабочего места оператора, подключение мобильного приложения (целесообразно при масштабировании бизнеса), наём сотрудников. Отдельными направлениями можно назвать ведение документации, налоговые отчисления, трудовые отношения, продвижение и прочее.

Производственный план подготовки бизнеса состоит из нескольких этапов.

### **Этап 1: Регистрация фирмы.**

Рекомендуется регистрация как Индивидуальный предприниматель. Система налогообложения – УСН.

С водителями заключается договор. Таксист должен быть зарегистрирован в качестве ИП, при этом платить налог на профессиональный доход (НПД). Чисто самозанятым он быть не может, так как не сможет получить разрешение на работу, а

агрегатор может попасть под штраф, если ФНС посчитает это как уход от налогов с помощью найма самозанятых в качестве постоянных работников. А как ИП на НПД водитель сможет получить разрешение, при этом минимизировав собственные расходы и отчисления. Ограничения всего три: придется соблюдать лимит по выручке (2,4 млн рублей в год), надо работать одному (без сотрудников); режим НПД нельзя совмещать с другими налоговыми режимами. Режим выгоден невысокой налоговой ставкой: всего 4% с дохода при работе с физлицами и 6% при перевозке юрлиц. Учет ведется с помощью приложения, которое можно скачать на сайте ФНС, оно же само рассчитывает налог и оповещает об уплате. Отчетности нет, все данные налоговая получает через приложение.

## **Этап 2: Получение разрешительных документов.**

**Разрешение на перевозку пассажиров легковым такси** выдается только тем физическим лицам и организациям, которые зарегистрированы в качестве субъекта предпринимательской деятельности. Разрешение на такси действует только на территории того региона, где оно выдано, кроме ситуаций, когда пункт назначения по заказу пассажира находится за пределами этого субъекта РФ. Разрешение на деятельность такси выдаётся сроком на пять лет, а стоимость зависит от региона.

Заявление и другие необходимые документы можно подать через региональный портал государственных и муниципальных услуг. На обработку сведений, вынесение решения и оформление лицензии предусмотрено от 5 до 30 рабочих дней. Размер госпошлины определяется исполнительными комитетами местных органов власти. Стоимость может отличаться в зависимости от субъекта, и может быть от 300 рублей до 4000 рублей.

Штрафы за перевозку пассажиров без разрешения - 5 000 рублей по ст. 12.3 КоАП РФ в случае, если разрешение было выдано, но на момент проверки у водителя при себе его не оказалось. Если же разрешение на такси вообще не оформлялось, потому что у водителя нет статуса ИП (или учредителя ООО), то санкция за такое правонарушение указана в статье ст. 14.1 КоАП РФ. Она предусматривает не только штраф от 2 000 до 2 500 рублей, но и возможную конфискацию орудия производства, в данном случае автомобиля.

После получения разрешения необходимо оформить **страховой полис для такси**. Главное отличие – для такси ОСАГО обойдется значительно дороже, поскольку для этого типа транспорта предусмотрены более высокие коэффициенты (от 1,5 до 2 в зависимости от региона регистрации). Купить полис ОСАГО для такси может оказаться сложнее, чем на обычную машину. Страховые компании понимают, что риски по таким полисам особенно высоки, и пытаются любым способом избежать его оформления.

Штраф за управление такси без ОСАГО такой же, как у обычных водителей: если полиса в принципе нет или он просрочен, штраф составляет 500 рублей. Однако есть и особый штраф для тех, кто нарушает правила обязательного страхования (а под это широкое понятие входит и управление такси с полисом без особой пометки), он составляет 800 рублей. Более серьезные штрафы применяются в случае управления автомобиля с особыми опознавательными знаками (шашечки, надписи «Такси» и прочее): штраф может составить от 5000 рублей.

**Техосмотр для такси** проводится с целью получения диагностической карты: ежегодно для автомобилей до 5ти лет, раз в полгода для автомобилей старше 5ти лет. С 1 марта 2022 года штраф за езду без диагностической карты, подтверждающей прохождение техосмотра, составляет 2 тыс. руб. (ч. 1.1 ст. 12.5 КоАП). Фиксировать данное нарушение помимо сотрудников ДПС могут автоматические камеры с частотой до одного раза в сутки. Если же речь идет о юридических лицах, то согласно ч. 1 ст. 12.31 КоАП РФ штрафы за выпуск на линию транспортного средства, не прошедшего техосмотр, влечет наложение

штрафа на должностное лицо, ответственное за техническое состояние и эксплуатацию транспортных средств, в размере 500 руб.; на юридическое лицо 50 тыс. руб.

### **Этап 3: Организация рабочих мест и подбор сотрудников.**

Основными принципами функционирования данного бизнеса «для детей и их родителей» являются безопасность, надежность, доверие. Соответственно, заказ и координацию целесообразно осуществлять через оператора такси по телефону.

Местоположение офиса не имеет значения, если планируется оказывать услуги по всему городу, и для него достаточно небольшой комнаты, куда будут приходиться операторы посменно. Однако можно оптимизировать деятельность и избежать затрат на аренду и содержание помещения, если организовать удаленную работу операторов (на первом этапе 2 чел.) при помощи современных онлайн сервисов и способов учета.

Рабочее место оператора включает в себя:

- Ноутбук (или компьютер) с необходимым программным обеспечением.
- Рабочий стол, стул, канцелярские принадлежности.

Общие организационные расходы включают в себя:

- Специализированное программное обеспечение (ПО) автоматизации служб такси.

Существует обширный выбор ПО для автоматизации работы служб такси, которое можно приобрести в собственность (купить лицензию на один год) или взять в аренду. Популярным в Воронеже является Такси Мастер, предлагающая все инструменты для организации службы такси. Например, стоимость программного комплекса в собственность - от 135 200 руб. за «Стандарт» (два рабочих места оператора и безлимитное подключение водителей). В зависимости от возможностей и масштабирования бизнеса «Битрикс24» предлагает варианты: Базовый (5 пользователей) = 23880 р./год, Стандарт (50 пользователей) = 67080 р./год, Профи (100 пользователей) = 134280 р./год

- Внедрение ПО: первичные настройки, автоматизация, обучение.
- IP-Телефония: аренда номера + трафик.
- Аренда облачной Онлайн-кассы.
- Интернет.
- СМС оповещения.
- Сайт для службы такси.
- Оснащение автомобилей: автокресла, средства уборки и пр.
- Получение разрешительных документов на автомобиль.

Подбор водителей с личным автомобилем на работу в «МАМА такси» должен осуществляться с максимальной тщательностью в соответствии с рекомендуемыми критериями:

- водители-женщины – для услуги сопровождения; водители-мужчины – для перевозки семей с багажом,
- водители имеют собственных детей и имеют опыт общения с детьми и перевозки детей в детских креслах,
- опыт вождения не менее 7 лет,
- отсутствие вредных привычек,
- опыт общения с детьми,
- коммуникабельность, тактичность, грамотная речь.

Автомобиль должен соответствовать критериям технического качества, требованиям комфорта и чистоты.

Организационный процесс работы данной службы такси выглядит следующим образом:

- Приём заказа оператором от клиента.
- Согласование заказа с водителями, подтверждение заявки.
- Выполнение водителем заказа.
- Оплата заказа клиентом.
- Организация продаж.

## **ПРИЁМ ЗАКАЗОВ**

В «МАМА такси» действует система предварительного заказа *накануне* дня поездки, а лучше за два, или даже за три. Заказы принимаются *по телефону*.

Поездки с детьми редко бывают импровизированными, чаще всего о них известно за несколько дней, поэтому заказ «МАМА такси» лучше делать заранее. Дело в том, что детские автокресла делятся на разные группы в зависимости от возраста и веса ребенка, и водитель, не имея возможности постоянно возить с собой все виды автокресел, должен подготовить автомобиль к поездке. Поэтому рабочий день водителя такси планируется заранее.

Однако, если необходимо такси с подачей в ближайшее время, компания постарается найти машину, которая находится как можно ближе к заказчику и имеет подходящее для ребенка автокресло.

Прием заказов работает с 7:00 до 21:00, с целью эффективного выполнения заказов ввиду определенных специфических моментов работы. Но если необходимо совершить ночную поездку с ребенком (на вокзал, например, или из гостей), можно заказать машину заранее, до 21.00, и оператор постарается успеть найти водителя, готового выручить и ночью.

«МАМА такси» не несёт ответственность и не даёт гарантию за выполнение заказов, оставленных через водителей. Заказы принимаются только через операторскую службу (и форму онлайн заказа на сайте, если она будет реализована).

## **СОГЛАСОВАНИЕ ЗАКАЗА С ВОДИТЕЛЯМИ**

Согласование и подтверждение заказа осуществляется, как правило, в автоматическом режиме. Возможно согласование заказа и его нюансов по телефону.

После получения заказа оператор оформляет заказ в программе, после чего водитель получает программное уведомление на телефон. Водитель должен подтвердить своё согласие на прием заявки. После назначения водителя оператор отправляет данные автомобиля и водителя заказчику. Настройки смс-оповещений делаются программным путём.

## **ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАКАЗА**

Водитель обязан подготовиться автомобиль для выполнения конкретного заказа: установить или снять детское кресло, освободить багажник, произвести уборку в салоне, проветрить и т.п.

Водитель встречает пассажира(-ов) в нужном месте. В случае оказания услуги сопровождения отводит ребенка за руку в салон и пристегивает, отвозит к месту назначения и провожает до входа. При необходимости заводит внутрь помещения, помогает раздеться и доводит к тренеру/репетитору, сообщает родителю о том, что ребёнка доставили.



При перевозке водитель включает музыку или радиоканал по согласованию с пассажиром.

Водитель обеспечивает безопасное вождение, в пределах разрешенной скорости, не нарушает правила дорожного движения.

## **ОПЛАТА ЗАКАЗА**

Службы такси работают с онлайн-кассами при расчете с физическими лицами, в соответствии с №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации». Онлайн-касса должна быть подключена к оператору фискальных данных.

Онлайн-касса достаточно поставить в операторской (офисе) и подключить к ней все автомобили таксопарка - они будут работать через кассу удаленно при помощи программного обеспечения.

В данном коробочном решении рекомендуется использовать *облачный вариант кассы*, как самый дешевый, и не нуждающийся в обслуживании кассы. При этом сам кассовый аппарат не покупается, а арендуется у ОФД. Через ПО такси подключается к арендованной кассе и работает так же, как с кассовым аппаратом в офисе, но при этом касса не надо обслуживать и проверять – это делает ОФД.

Контроль за выполнением 54-ФЗ осуществляет ФНС. Важно помнить, что налоговая взымает штраф за каждый эпизод невыдачи чека. Фактически, в сумме штрафа будет учтена каждая поездка, проведенная «мимо кассы».

Пассажир (заказчик) оплачивает поездку в соответствии с тарифом двумя способами – наличными или картой (через приложение в случае привязки банковской карты к приложению или перевод на карту ИП).

В случае наличной оплаты обязательным будет ее ежедневное оформление по приходному ордеру, составленному на основании сформированного на онлайн-кассе отчета о закрытии смены.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ**

На первых порах предпринимателю полезно самому взять на себя функции водителя для понимания процесса перевозки, наблюдения за поведением пассажиров и потребительского поведения (особенно детей), спроса и дорожного трафика.

Целесообразно постоянно развивать цепочку рекомендаций от родителей, и задействовать социальные контакты в местах присутствия детей и их родителей не только для получения клиентов, а и для привлечения сотрудников (водителей) в компанию. И обязательно заниматься вопросами продвижения в сети Интернет.

Несмотря на то, что такси – это микробизнес, не следует забывать и о стандартах обслуживания пассажиров, которые неизбежно влияют на количество клиентов и выручку. Именно поэтому к водителям и автомобилям предъявляются высокие требования, так как именно они создают продукт – услугу по перевозке пассажиров.

Услуги такси имеют всесезонный спрос, однако при этом наблюдаются колебания спроса в зависимости от месяцев, дней и часов. Так, дни повышенного спроса – пятница, суббота, воскресенье. В будние дни наибольшее количество заказов поступает в 8, 9 и 18 часов. В летние месяцы спрос на такси снижается. Предполагается, что эти факторы скажутся на работе «МАМА такси», поэтому с целью планирования достаточного количества автомобилей нужно вести свою статистику спроса, так как прогнозируется, что перевозка детей будет востребована в течение рабочего дня, до окончания рабочего времени.

### 1.3. ОПИСАНИЕ КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ, УНИКАЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ ПРОДУКТА

«МАМА такси» создано специально для детей, сопровождающих их лиц и беременных женщин. Такси оказывает услуги по перевозке малышей и юных пассажиров в автотранспортных средствах, специально оборудованных детскими устройствами безопасности. «МАМА такси» доставит ребенка в садик, школу или развивающее учреждение, заберёт молодую маму с малышом из роддома.

По сути, это бизнес в формате семейного такси, с акцентом на перевозку детей – с родителями или без них. Главными принципами перевозки являются *безопасность, надежность и доверие*.

«МАМА такси» предоставляет услуги:

- такси по городу
- поездка к врачу
- поездка на дачу
- организация встреч на вокзалах и в аэропорту
- сопровождение детей одних без присутствия взрослых

«МАМА такси» это:

- водители на личных автомобилях, в которых возят собственных детей
- водители, которые не курят в салоне, не нарушают правила дорожного движения, не ругаются
- женщины-водители, имеющие детей, с водительским стажем от 7 лет, которые сопровождают ребенка до места и передадут «из руки в руки»
- мужчины-водители, имеющие детей, с водительским стажем от 7 лет, которые донесут багаж до места посадки на вокзале и в аэропорту
- транспортные средства в исправном состоянии, регулярно проходящие технический осмотр
- безопасная поездка, детская и просто хорошая музыка, чистота и комфорт
- фиксированная и планируемая стоимость поездки

«МАМА такси» - доверие и взаимопонимание. Мы везём ваших детей как своих.

Основными конкурентами «МАМА такси» будут все службы такси, присутствующие на рынке, так как заказ наличия детского кресла в такси не является большой проблемой, хотя и платной услугой в большинстве случаев. Однако существенным преимуществом перед агрегаторами станет качество сервиса, включающее безопасность и доверие к водителю, прежде всего. Преимуществами перед такси «Автоняня» и «Женское такси» станет сочетание предоставляемых услуг.

#### **Позиционирование и уникальное торговое предложение (УТП)**

Позиционирование - это разработка стратегии, которая позволит преподнести потенциальным потребителям конкурентные преимущества. По сути 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.

Данное коробочное решение имеет свою нишу - перевозка детей и их родителей.

Открытие бизнеса такси не самый популярный вариант развития собственного бизнеса. Этот вид деятельности подходит, скорее, опытным предпринимателям, но новички могут преуспеть в этом бизнесе, если развивать его постепенно, выстраивая бизнес-процессы, тщательно отбирая водителей с автомобилями, внимательно относясь к качеству

сервиса и обратной связи от клиентов. Этот бизнес не относится к пассивным источникам дохода, требует внимания и контроля работы персонала.

Такси – это высоко конкурентный бизнес. Тем не менее, при предоставлении качественной услуги, грамотной отстройке от конкурентов, позиционировании и трансляции уникальных черт, можно претендовать на долю рынка.

#### **1.4. МЕСТО РАСПОЛОЖЕНИЯ, ЛОГИСТИКА, ДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**

Формат такси для детей и их родителей подойдет, скорее, для крупного города (например, Воронеж, Россошь, Лиски, Нововоронеж, Борисоглебск и т.п.), так как важными факторами являются территориальные особенности – удаленность точки назначения, сложности парковки, пробки. В маленьком городе услугу доставки детей могут выполнять обычные такси, или родители собственноручно.

Место расположения офиса (если предприниматель примет решение иметь его для работы операторов, встречи с водителями, складирования автокресел и др.) не имеет значения. В вопросе организации офиса нужно руководствоваться, скорее, факторами целесообразности, удобства, стоимости, что может стать актуальным при масштабировании бизнеса. Следует учесть, что важным фактором успеха бизнеса стали современные технологии – программное обеспечение, мобильные приложения, смс-оповещения, прозрачность данных о перевозчике и водителе, отзывы потребителей. По сути – простота заказа, доступность, открытость.

#### **1.5. ГРАФИК РАБОТЫ**

##### **График работы такси (для пассажиров)**

Как правило, такси работают круглосуточно. При этом водители такси несут риски при перевозке пассажиров в ночное время по разным причинам – от плохой освещенности улиц и дворов до пьяных и агрессивных пассажиров. Данное коробочное решение *не* предполагает перевозку пассажиров в ночное время. *Исключение* могут составлять заказы трансфера на вокзалы (или из гостей) пассажиров с детьми, по согласованию с водителем.

Прием заказов работает с 7:00 до 21:00.

Заказы планируются заранее – за день, два, три.

Если необходимо такси с подачей в ближайшее время, компания постарается найти машину, которая находится как можно ближе к заказчику и имеет подходящее для ребенка автокресло.

##### **График внутренних рабочих процессов**

Важным фактором успеха данного бизнеса является планирование – заказов и рабочего времени водителей.

Водители заранее планируют свою рабочую неделю – по дням и часам. Например, женщина-водитель может работать в такси в период с 8:00 до 13:00, пока дети находятся в школе. Или уделять работе в такси вторую половину дня, если дети учатся во вторую смену. Учитывая, что заказы в «МАМА такси» принимаются и согласовываются заранее, водители знают график своих заказов на следующий день или дни. Таким образом, и компания, и водители могут планировать свои ресурсы.

Конечно, будут случаться ночные и срочные заказы. В таком случае оператору нужно договариваться с водителями в индивидуальном порядке с учетом обстоятельств. Рекомендуется установить лимит на срочный заказ – например, поиск машины в течение 30 минут. По мере масштабирования бизнеса процесс планирования рабочего времени можно будет оптимизировать.

Операторам необходимо быть на связи и за компьютером всё своё рабочее время, поэтому рекомендуется посменная работа 2х человек – по 6 часов в день, например, с 07:00 до 14:00 час, или с 14:00 до 21:00 час. Такой график позволит привлечь к работе женщин, выбирающих удаленную работу, или неполный рабочий день. Использование IP-телефонии позволяет привлечь к работе оператором человека из любого региона страны.

Нужно учитывать, что график работы водителей и операторов должен соответствовать ТК РФ – не более 40 часов в неделю.

Бухгалтерию рекомендуется организовать на аутсорсинге.

## **1.6. ШТАТНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ / ПОТРЕБНОСТЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА**

Бизнес такси – это наёмный бизнес. На первых порах трудно найти водителей, однако нескольких автомобилей может быть достаточно для обеспечения пока еще небольшого спроса пока ещё неизвестного такси. Функцию водителя на себя может взять сам предприниматель. К тому же такси – бизнес, который нужно постоянно «держать в руках». Если владелец бизнеса не может лично контролировать процесс, то нужно задуматься, стоит ли начинать. Большая часть времени будет отдана управлению персоналом и бизнес-процессами.

**Самостоятельная занятость предпринимателя.** Предприниматель может взять функцию водителя на себя – в ситуации заказа и невозможности оказания услуги наемным водителем. Этот вариант даст не только экономию расходов, но и позволит изучить процесс изнутри.

**Наемные сотрудники.** Соответствующих требованиям бизнеса и позиционирования водителей с автомобилями нужно искать сразу. Это могут быть просто знакомые люди, или имеющие опыт работы в других такси. Также можно дать рекламу о приеме водителей на работу. Нужно учитывать, что опытные таксисты ставят в приоритете прогнозируемую заработную плату по итогам месяца, и всегда выбирают финансово привлекательный вариант работы. Поэтому ценообразование в данном варианте бизнеса является важной частью не только для потребителя, но и для наемных водителей.

**Требования к персоналу.** Профессиональные и квалификационные требования к водителям такси устанавливаются ФЗ «О безопасности дорожного движения». Так, установлено, что водитель легкового автомобиля (легкового такси) должен иметь общий водительский стаж не менее трех лет. Устанавливаются требования к знанию правил дорожного движения, обеспечению безопасности, в том числе детской пассажирской.

При приеме на работу важно ознакомиться с записями в трудовой книжке, нет ли статей увольнения за проступки, можно обратиться к прошлым работодателям, узнать, как работал человек, какие были нарекания. Нужно обратить внимание на честность и коммуникабельность сотрудника, умение общаться с людьми, вежливость, добросовестность.

## **1.7 ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.**

В целом, целевой аудиторией (ЦА) данного такси будут преимущественно женщины. Традиционно в нашей стране ответственность за заботу, обслуживание и воспитание детей лежит на женщине. География проживания значения не имеет. Возраст преимущественно от 20 до 45 лет. По социальному статусу: средний и выше.

В целом потребителями услуг «МАМА такси» является аудитория, предъявляющая высокие требования к качеству услуг. Аудитория детей, пожалуй, самая сложная, как непредсказуемая. Поэтому для детей рекомендуется продумать комплекс бесплатных

«развлекательных» услуг в автомобиле, например, игрушки, книги, аутентичную музыку, сладости.

**Целевая аудитория 1 (ЦА 1)**

Женщины с маленькими детьми. Возраст 20-45 лет. Возят детей к врачам – в поликлиники, частные клиники, в магазины, на дачу или за город, и пр. В этом случае необходимо детское кресло.

**Целевая аудитория 2 (ЦА 2)**

Родители с плотным рабочим графиком. Родители 2-х и более детей. Работающие родители подростков. Возраст 30-50 лет. Сопровождение детей в школу, на внешкольные занятия, др.

**Целевая аудитория 3 (ЦА 3)**

Отдельно можно выделить аудиторию беременных женщин и пенсионеров, как людей, нуждающихся в комфортном и неспешном вождении.

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

Прежде чем, открыть свой бизнес, предприниматель должен провести собственное исследование рынка и конкурентов. Предлагая на рынок свои услуги необходимо посмотреть на уже предлагаемые услуги, их качество и цены. Это помогает оценить спрос и сформировать привлекательное предложение.

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

При открытии любого бизнеса предпринимателю 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 такси 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 «МАМА такси» следующие:

- Не требует специальных серьезных знаний.
- Пакет документов для организации бизнеса стандартный.
- Стартовый капитал небольшой, можно обойтись без привлечения заемных средств.
- Быстрая окупаемость.
- Это услуга ежедневного и круглогодичного спроса.
- Не требуется дорогостоящее (торговое, производственное) оборудование.
- Для запуска проекта не требуется больших затрат на рекламу.

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

- Высокая конкуренция.
- Высокие требования к водителям и автомобилям.
- Необходимость формирования клиентской базы с нуля.

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

- Достаточно небольшого количества автомобилей (10 шт.) для стабильного функционирования бизнеса.
- Движение по выделенным полосам для общественного транспорта, как автомобилям, имеющим разрешение на такси.
- Постоянная наработанная база клиентов.
- Постоянный небольшой состав сотрудников.
- Сокращение издержек за счет отсутствия аренды, перевода автомобилей на газобаллонное оборудование.
- Минимизация жалоб и рекламаций со стороны клиентов за счет заключения прямых договоров (на сопровождение детей в такси) с указанием деталей оказания услуги.
- Формирование и укрепление положительного имиджа бренда.
- Замещение части рыночной доли конкурентов за счет перехода клиентов.

- Масштабирование и развитие бизнеса за счет перевозок на минивэне или мультивэне.

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

- Аварийность на дорогах, риск повреждения автомобиля, в том числе со стороны других участников дорожного движения.
- Возможные штрафы.
- Удорожание стоимости технического обслуживания и ремонта автомобиля.
- Государственное регулирование.
- Форс-мажоры (погодные условия, дорожная обстановка и т.п.)
- Недобросовестность работников.

## 2.2. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

«МАМА такси» - такси с фиксированной ценой. Стоимость поездки – важный фактор принятия решения об использовании услугой. Именно этот фактор позволяет расширить клиентскую базу и привлечь (даже разовых) клиентов из числа родителей со средним и ниже уровнем доходов. Прогнозируемая цена, не зависящая от изменившихся внешних обстоятельств, как у агрегаторов (динамическое ценообразование) позволяет клиентом планировать свои расходы и поездку заранее, что является ключевым преимуществом компании.

Учитывая позиционирование и качество услуг данного бизнеса, цены в «МАМА такси» будут в среднем выше уровня конкурентов. При этом есть смысл предлагать услугу на уровне цен конкурентов, как, например, поездка в районе проживания клиента (дом – поликлиника, или школа - дом).

Существует несколько подходов к ценообразованию в службах такси с фиксированной ценой, однако изначально рекомендуется установить и почасовую оплату, и фиксированную за дальность поездки. Стоимость подачи автомобиля при данном подходе в оказании услуг не нужна.

Целесообразно использовать имеющийся опыт (служб такси с фиксированной ценой в других городах) в тарификации услуг.

Примерный прайс 2022			
Расстояние		Услуги такси	
3 км	250 р.	Водитель на час	800 р.
4 км	270 р.	Поездка в районе проживания, до 1,5 км.	150 р.
5 км	300 р.	Подъем на этаж	50 р.
6 км	330 р.	Помочь одеться/ раздеться/ собраться	100 р.
7 км	360 р.	Встреча в аэропорту	+200 р. к тарифу
8 км	400 р.	Платная парковка	Тарифы парковки
9 км	430 р.	Сопровождение (Авто няня)	150 р.
10 км	450 р.	Провоз багажа в салоне, место	100 р.
11 км	470 р.	Ожидание в течение 10 минут	бесплатно
12 км	500 р.	Ожидание свыше 10 мин, каждая следующая минута	7 р.

...22 км	750 р.	Автокресла	бесплатно
Свыше 22 км	25 р./км		

Безусловно, ценовая политика зависит от многих факторов, от цен на топливо до спроса на этапе выхода на рынок и конкурентной среды. Поэтому тарифная политика должна контролироваться и может меняться в зависимости от обстоятельств.

**Доход предпринимателя** складывается из комиссии за оказанные (реальные) услуги по перевозке пассажиров. Сумма комиссии идет на оплату заработной платы сотрудников (операторы, бухгалтер), на переменные затраты, возврат инвестиций, в доход предпринимателю. Размер комиссии устанавливается предпринимателем на основе финансового расчета и рыночных реалий. Так, ЯндексGo взимает комиссию более 20% (зависит от тарифа поездки), и по факту около трети стоимости поездки уходит агрегатору. Как правило, размер комиссии в среде собственников бизнеса такси в Воронеже составляет не менее 15%.

### 2.3. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

На запуск бизнеса такси понадобится до трех месяцев. Для этого понадобится изучить рынок и специализированное программное обеспечение, оценить затраты и возможные меры господдержки (такси можно позиционировать как социально значимое), оформить документацию и найти сотрудников. В случае возникновения вопросов можно получить бесплатную консультацию в Центре «Мой бизнес».

#### Пошаговый план запуска службы такси

Этапы	1 мес.	2 мес.	3 мес.
Изучение рынка	+		
Изучение и подбор специализированного программного обеспечения, услуг телефонии, онлайн-кассы, средств интеграции и т.п. Выбор поставщиков	+	+	
Проведение финансовых расчетов	+		
Подготовка документов для регистрации юр. лица	+		
Регистрация в налоговой	+		
Оформление разрешений на пассажирские перевозки, оформление страховок		+	+
Поиск сотрудников (операторы, бухгалтер, водители с автомобилями)		+	+
Организация рабочих мест операторов: оргтехника, ПО		+	
Разработка фирменного стиля		+	
Подготовка автомобилей: покупка автокресел, оформление машин средствами рекламы, игрушками, пр.			+
Подготовка и запуск онлайн-сервисов и рекламы (сайт-визитка, группы в vk, др.)			+

### 2.4. РЫНКИ СБЫТА

Формат такси для детей и их родителей подойдет для крупного города Воронежской области. В регионе 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 платежеспособность 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 для небольшого автопарка или при выделении как отдельного вида услуг для службы такси.

## 2.5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ НАЗВАНИЯ

В условиях высокой конкуренции именно интересный формат, «изюминка» поможет выделиться начинающему бизнесу. Предложенное в данном коробочном решении название такси – «МАМА такси» уже отражает позиционирование бизнеса, и может трактоваться разнообразно: «для перевозки мамочек», «для мам и их детей», «водители – сами мамы, женщины». Как бы то ни было, само название вызывает теплые воспоминания, прямо ассоциируются с самым родным человеком, отражает семейные ценности, вызывая доверие и безопасность. Таким образом, название такси соответствует требованиям, предъявляемым к бренду:

- вызывает позитивные чувства и соответствует концепции бизнеса;
- короткое и запоминающееся;
- хорошо транслитерируется английскими буквами (для регистрации электронной почты и создания сайта);
- простое, читаемое;
- впервые на воронежском рынке такси.

Стоит обратить внимание, что данное название не является уникальным в России.

Выбор названия, бесспорно, является прерогативой предпринимателя. Опираясь на предложенные варианты, можно использовать другие варианты и сделать свой выбор, тем более, что поле для нэйминга в данном случае достаточно обширное.

Варианты названия:

- Детское такси
- Доброе такси
- Такси «Умка»
- Такси «Малыш»
- Такси «Карапуз»
- Такси «Чебурашка»
- Такси «Матроскин»
- Такси «Бибика»
- Такси «Карлсон»
- Такси «Карамель»
- Такси «Сказка»

## 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.

Традиционно для такси используется яркий желтый и черный цвета, что вызывает у потребителя быструю и конкретную ассоциацию. Поэтому для «МАМА такси» рекомендуется выбирать близкие к стереотипным цвета - оттенки желтого и оранжевого.

Предлагается 2 концепции.

Концепция 1 - «Семейная». Предполагает использование мягких пастельных тонов, традиционного шрифта, крупное и легко читаемое написание. Отражает традиции, понятные любым поколениям – мягкость, заботу, безопасность. Работает на запоминаемость для всех групп потребителей.

Концепция 2 – «Игровая». Предполагает использование ярких цветов и их смелые сочетания, современного шрифта, использование графических элементов (например, кубики). Отражает детство, смелость, любопытство. Работает на запоминаемость у детей и их молодых родителей.

### 1. Концепция «Семейная»



Название	АВТО МАМА
Дескриптор	такси с заботой о детях
Основной цвет	оттенки желтого и оранжевого
Фирменные цвета	Зеленый/мятный, желтый/оранжевый, белый
Стилистика	Традиционная стилистика. Мягко, спокойно, уверенно.

### 2. Концепция «Игровая1»



Название	Family taxi
Дескриптор	Безопасно. надежно. вовремя
Основной цвет	оттенки желтого и оранжевого
Фирменные цвета	мятный, желтый/оранжевый
Стистика	Современно, мультяшно

### 3. Концепция «Игровая2»



Название	МАМА такси
Дескриптор	надежно. вовремя
Основной цвет	оттенки желтого и оранжевого
Фирменные цвета	Яркие. Красный, желтый, зеленый, синий, фиолетовый
Стистика	Игровая стилистика. Ярко, смело, привлекательно.



Пример брендинга автомобиля

#### Варианты применения фирменного стиля:

- сайт,
- оформление групп в социальных сетях,
- магнитная наклейка на автомобиль,
- рекламные макеты,
- буклеты,
- визитки.

## 2.7. НЕОБХОДИМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЕГО ПОСТАВЩИКИ

Больших финансовых вложений на запуск службы такси не требуется, поэтому может быть достаточным использование собственных средств. Предприниматель самостоятельно решает, возложить затраты на оформление требуемых документов, оснащение каждого автомобиля и уход за ним на собственника авто, или включить их в затраты бизнеса.

#### Оснащение бизнеса и затраты по обеспечению

	Наименование	Варианты	Цена	Поставщики. Комментарии.
1	Ноутбук или Компьютер монитор, клавиатура, мышь	Ультрабук Honor MagicBook X14, 14"	49 990 р.	<a href="https://www.citilink.ru/">https://www.citilink.ru/</a>
		ПК HP/DEXP	От 20 000 р.	<a href="https://www.dns-shop.ru/">https://www.dns-shop.ru/</a>
		23.8" Монитор Acer R242YAy1 черный	8 699 р.	<a href="https://www.dns-shop.ru/product/4693afe6840ded20/238-monitor-acer-r242yayi-cernyj/">https://www.dns-shop.ru/product/4693afe6840ded20/238-monitor-acer-r242yayi-cernyj/</a>
		Клавиатура+мышь проводная Logitech	1 999 р.	<a href="https://www.dns-shop.ru/product/328e0258c6a05">https://www.dns-shop.ru/product/328e0258c6a05</a>

		Desktop МК120 черный		26f/klaviaturamys-provodnaa-logitech-desktop-mk120-cernyj/
2	Кресло офисное	Кресло BRABIX «Balance MG-320», с подлокотниками, комбинированное черное/оранжевое, 531832	4 122 р.	<a href="https://www.officemag.ru/catalog/goods/531832/">https://www.officemag.ru/catalog/goods/531832/</a>
		Кресло Бюрократ СН 696, на колесиках, ткань, серый	3 330 р.	<a href="https://www.citilink.ru/product/kreslo-byurokrat-ch-696-na-kolesikah-tkan-seryi-ch-696-g-1153319/">https://www.citilink.ru/product/kreslo-byurokrat-ch-696-na-kolesikah-tkan-seryi-ch-696-g-1153319/</a>
3	Стол компьютерный	Стол письменный «Бюджет», 1200×600×740 мм	3 700 р.	<a href="https://www.officemag.ru/catalog/goods/640618/">https://www.officemag.ru/catalog/goods/640618/</a>
		Компьютерный стол Винтер	3 599 р.	<a href="https://hoff.ru/catalog/ofis/domashniy_ofis/komputernye_stoly/stoly/kompyuternyy_stol_vinter_id7842811/?articul=80420450">https://hoff.ru/catalog/ofis/domashniy_ofis/komputernye_stoly/stoly/kompyuternyy_stol_vinter_id7842811/?articul=80420450</a>
4	Программное обеспечение	Такси-Мастер: в аренду, пакет «Начальный»	30 000 р. Далее 10 000 р./мес.	<a href="https://www.taximaster.ru/businessstaxiopen/">https://www.taximaster.ru/businessstaxiopen/</a>
		Такси-Мастер: в собственность, пакет «Стандарт»	169 000 р.	<a href="https://www.taximaster.ru/businessstaxiopen/">https://www.taximaster.ru/businessstaxiopen/</a>
		Битрикс 24: тариф Стандартный	67 080 р./год	<a href="https://csn.ru/services/paketnoe-vnedrenie/">https://csn.ru/services/paketnoe-vnedrenie/</a> <a href="https://www.bitrix24.ru/prices/">https://www.bitrix24.ru/prices/</a>
5	Внедрение ПО	Такси-Мастер	30 000	Стоимость зависит от пакета, и, как правило, блика к цене пакета
		Битрикс 24:	67 000	
6	IP-Телефония	Битрикс24: аренда номера	500 р./мес.	<a href="https://csn.ru/">https://csn.ru/</a>
		Услуги связи	От 500 р./мес.	Стоимость услуг связи зависит от графика
7	Услуги Интернет (для операторов)	Домашний интернет GPON 500, без ТВ.	500 р./мес./1 рм	Rostelecom
8	Облачная Онлайн-касса	Аренда онлайн- кассы	1 800 р./мес.	<a href="https://videotelekom.ru/mobika">https://videotelekom.ru/mobika</a>
			1 800 р./мес.	<a href="https://taxcom-kassa.ru/subservices/oblachnyekassy">https://taxcom-kassa.ru/subservices/oblachnyekassy</a>
9	СМС- интеграция	СМС уведомления клиентов	б/п в составе пакета	<a href="https://www.taximaster.ru/capabilities/rukovoditelju/sms-vedomleniya/">https://www.taximaster.ru/capabilities/rukovoditelju/sms-vedomleniya/</a>
			От 6,5 р./смс	<a href="http://www.fastcom.fors.ru/webfiles/Info/Features.htm">http://www.fastcom.fors.ru/webfiles/Info/Features.htm</a> <a href="https://sms-agent.ru/tariffs/sms/">https://sms-agent.ru/tariffs/sms/</a>

10	Сайт в сети Интернет	Битрикс24: Адаптивный сайт-визитка для службы такси	5000 р.	<a href="https://marketplace.1c-bitrix.ru/solutions/vsfr.taxi/">https://marketplace.1c-bitrix.ru/solutions/vsfr.taxi/</a>
		Лендинг-страница	От 10 000 р.	Большой выбор подрядчиков
11	Автокресло (в каждый автомобиль)	Группа 0+	От 3 490р.	<a href="https://www.detmir.ru/product/index/id/4665129/">https://www.detmir.ru/product/index/id/4665129/</a>
		Pituso Prados Isofix – автокресло от 1 до 12 лет	9 450 р.	<a href="https://www.mir-avtokresel.ru/catalog/goods/">https://www.mir-avtokresel.ru/catalog/goods/</a>
		Автокресло Babyton Multi-Stage 0+/1/2/3 Isofix Blue	От 7 919 р.	<a href="https://www.detmir.ru/product/index/id/3153462/">https://www.detmir.ru/product/index/id/3153462/</a>
		Автокресло детское Happy Baby Unix, silver, серый, 0/1/2/3	14 090 р.	<a href="https://www.citilink.ru/product/avtokreslo-detskoe-happy-baby-unix-1-2-3-ot-0-do-12-let-seryi-1413989/">https://www.citilink.ru/product/avtokreslo-detskoe-happy-baby-unix-1-2-3-ot-0-do-12-let-seryi-1413989/</a>
12	Разрешительная документация (для 1го автомобиля)	Разрешение на перевозку пассажиров легковым такси	4 000 р./5 лет	Стоимость зависит от ТС
		Страховой полис ОСАГО	От 10 000 р./год	Зависит от автомобиля и др. факторов.
		Техосмотр	От 500 р./6 мес.	В Воронеже аккредитовано 69 пунктов техосмотра
13	Оснащение автомобиля: рекламные, игровые, гигиенические средства	Магнитные шашечки «такси»	700 р./шт.	
		Игрушки	1000 р.	
		Книги	1000 р.	
		Средства для оперативной уборки	От 1000 р.	Средства для уборки в течение дня
14	Уход за автомобилем	Автомойка	От 150 р.	Проводится по ситуации. Обширный выбор вариантов
		Автохимчистка	От 1500 р.	Проводится по ситуации. Обширный выбор вариантов
15	Непредвиденные затраты		50 000 р.	

### Способы экономии

1. С целью экономии бензина и с точки зрения логистики, на заказ следует назначать автомобиль (водителя), находящийся в зоне расположения точки подачи. Так как поездки планируются заранее целесообразно набирать сотрудников-водителей из разных районов города для обслуживания поездок в их районе города.

2. С целью экономии бензина возможно оснащение автомобиля газобаллонным оборудованием и дальнейшая его регистрация. В этом случае нужно просчитать экономическую целесообразность, которая зависит от интенсивности использования автомобиля.

3. Получение дополнительной скидки при покупке ПО и оптовой при покупке автомобильных кресел.

## 2.8. ВАРИАНТЫ УПАКОВКИ ПРОДУКТА

Упаковка для данного вида бизнеса 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 <a href="https://martvrn.ru/">https://martvrn.ru/</a>
		Бандана из хлопка Verk на заказ, треугольная	357,00	Рекламно-сувенирная компания «ADD-стиль» +7(473) 206-81-77; +7(473) 206-69-29 <a href="https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html">https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html</a>
		Бейсболка Solar	376,0	г. Воронеж, Ленинский пр-т 156 корпус В +7 (473) 205-11-46 sp@ravrnmedia.ru бизнес-сувениры-вrn.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 <a href="https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html">https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html</a>
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 <a href="https://martvrn.ru/">https://martvrn.ru/</a>
		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 <a href="https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html">https://addstyle.ru/katalog/odezhda/futbolki-na-zakaz/futbolki_254778.html</a>
		Футболка ORIGINAL FULL CUT T 145	539,0 руб	г. Воронеж, Ленинский пр-т 156 корпус В, +7 (473) 205-11-46 sp@ravrnmedia.ru бизнес-сувениры-вrn.рф
3		Толстовка Kulonga	2 047 руб.	«Март»

			г.Воронеж, ул. Средне-Московская, дом 27 +7 473 300-33-42 <a href="https://martvrn.ru/">https://martvrn.ru/</a>
	Толстовка женская "Lady-Fit Sweat Jacket"	1 512 руб	LUXURY, Воронеж, ул. Солнечная, д.31/А, 4-й этаж 8 (473) 203-95-79 <a href="https://www.ra-luxury.ru/product/tolstovka-zhenskaya-lady-fit-sweat-jacket">https://www.ra-luxury.ru/product/tolstovka-zhenskaya-lady-fit-sweat-jacket</a>
	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 <a href="https://www.ra-luxury.ru/product/tolstovka-zhenskaya-lady-fit-sweat-jacket">https://www.ra-luxury.ru/product/tolstovka-zhenskaya-lady-fit-sweat-jacket</a>

## 2.10. ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ (МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН)

В данном бизнесе почти не задействуют специальные маркетинговые мероприятия. Однако в условиях конкуренции такое пассивное маркетинговое поведение уже не работает. Поэтому нужно использовать инструменты маркетинга и продвижения.

### 1. Прямая реклама.

Используется для привлечения клиентов и продвижения бренда. Также прямую рекламу можно использовать для привлечения водителей.

Рекомендуется воспользоваться программой для предпринимателей от Центра «Мой бизнес»: комплексные услуги по продвижению бизнеса в социальных сетях, на радио и телевидении.

### 2. Внутренняя реклама в местах присутствия ЦА.

Печатная реклама в местах присутствия детей - школах, дошкольных, развлекательных и развивающих учреждениях является важной частью получения новых клиентов целевой группы потребителей. Так, размещение рекламной листовки или объявления (по договоренности с ответственным в учреждении лицом) поможет быстро сформировать базу постоянных клиентов.

### 3. Коммуникации с клиентом.

Прямая коммуникация с родителями детей в детском саду, школе, на детской площадке и т.п. помогут получить первых клиентов. Здесь можно просто рассказать о новом такси и раздать визитки.

### 4. Реклама в Интернете.

Рекомендуется не только ведение группы (например, во «ВКонтакте»), но и использование контекстной рекламы, преимуществом которой является работа с целевой аудиторией. Таким образом можно получить новых клиентов из других служб такси.

### 5. Раздача визиток.

Визитки крайне необходимы для продвижения такси. Их также могут выдавать водители своим новым клиентам. Визитки нужно всегда иметь «под рукой» и вручать при удобном случае – матери с ребенком, беременной женщине, родителям на детском концерте и празднике и т.д.

### 6. Реклама в лифтах.

Возможно разместить рекламу в лифтах на ограниченный срок. При этом рекомендуется выбирать густонаселённые новостройки, в которых квартиры приобрели



молодые родители. Обращаясь к поставщикам данных услуг рекомендуется тщательно провести выборку домов с точки зрения количества потенциальных клиентов.

#### **7. Сервис и качество.**

Для формирования собственной обширной клиентской базы важно следить за качеством услуг. Предприниматель должен прислушиваться к пожеланиям потребителей и стараться довести свой сервис до идеала. Таким образом будут работать рекомендации о такси, что привлечет новых покупателей.

### 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.

**- Имущественная поддержка**

Предоставляется аренда или выкуп на льготной основе муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц (за исключением права хозяйственного ведения, права оперативного управления, а также имущественных прав субъектов малого и среднего предпринимательства), подлежащего предоставлению во владение и (или) пользование на долгосрочной основе субъектам малого и среднего предпринимательства (в том числе

физическим лицам, применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход»).

За господдержкой можно обратиться в Департамент имущественных и земельных отношений Воронежской области. Ознакомиться с информацией о перечнях государственного имущества: <https://moibiz36.ru/measures/peredacha-v-arendu-gosudarstvennogo-imushhestva/>. По всем вопросам обращаться в отдел по работе с областной собственностью и мобилизации дополнительных доходов по тел: 8 (473) 212-73-85.

- **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.

- **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](mailto: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 (по окончании действия социального контракта в рамках муниципальных программ развития МСП при сохранении статуса предпринимателя).

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](mailto: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](mailto: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 заёмщиков можно ознакомиться по ссылке:  
<https://fundsbs.ru/programmy/zaymy-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](https://мойбизнес.рф), либо в Центре «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. [info@moibiz36.ru](mailto: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 счета (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).

**Условие:** 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](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](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 требуется государственная регистрация в качестве 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 ИП и ООО

	ИП	ООО
<b>Количество владельцев</b>	1 человек	до 50 человек
<b>Процедура регистрации</b>	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.)
<b>Требования</b>	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
<b>Регистрация</b>	по месту жительства и сдача отчетности по месту жительства	по любому юридическому адресу в пределах РФ
<b>Ограничения по занимаемым видам деятельности</b>	есть (не может заниматься страхованием, банковской деятельностью, туроператорской деятельностью, производством алкоголя, лекарств, оружия, а также некоторыми другими)	нет
<b>Документооборот</b>	нет	сложный
<b>Необходимость в бухгалтере</b>	нет необходимости вести строгий кассовый учет, небольшой объем отчетности	без бухгалтера не обойтись, объем отчетности достаточно большой
<b>Ответственность</b>	в пределах собственного имущества, даже после закрытия ИП	только в пределах уставного капитала
<b>Размер штрафов</b>	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.)
<b>Налоги</b>	просто: ОСНО, или УСН: 6% (доходы), либо 15% (доходы минус расходы), ПСН, НПД плюс страховые взносы в ПФР и ОМС	с налогами сложнее, также учредители ООО платят 13% с прибыли (с 2015 года)
<b>Применение патентной</b>	можно использовать, чтобы уменьшить расходы	ПСН использовать нельзя

<b>системы налогообложения</b>		
<b>Вывод денег</b>	простой вывод денег для собственных нужд	сложно вывести деньги, т.к. формально они принадлежат ООО
<b>Продать, купить или переоформить фирму</b>	нет возможности	просто
<b>Репутация и престиж</b>	невысокие в глазах крупных компаний	высокие
<b>При убытках</b>	ежеквартальный взнос в пенсионный фонд даже в случае убыточности ИП	при убытках нет необходимости платить налоги.
<b>Привлечение инвестиций</b>	Сложно расширить бизнес за счет привлечения инвестиций и новых соучредителей	Можно легко привлечь инвестиции успешного ООО, зарегистрировать новых соучредителей, а также расширяться до ОАО
<b>Процедура ликвидации</b>	Просто закрыть свое ИП: заявление и госпошлина 160 рублей	ООО значительно сложнее

**Рекомендация.** Целесообразно при открытии бизнеса 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. Служба такси, рассматриваемая в данном бизнес-плане, является посредником между клиентом и таксистом, поэтому достаточно регистрации в качестве ИП.

Водителям рекомендуется зарегистрироваться в качестве ИП с применением НПД.

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.

- налог на профессиональный доход (НПД) – для ИП и самозанятых;
- 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

Для **самозанятого** доступен только налог на профессиональный доход (НПД). Для этого режима характерны ограничения по виду деятельности, количеству сотрудников и размеру дохода (см. п. 4.1).

**Налоги и ставки:** 4 % в отношении доходов, полученных от реализации товаров или услуг физлицам, и 6 % — в отношении доходов, полученных от реализации товаров или услуг ИП (для использования при ведении предпринимательской деятельности) и юрлицам.

**Налоговый период** календарный месяц.

**Представление налоговой декларации** не требуется. Самозанятый платит налог только с полученного дохода от реализации товаров или услуг (если нет дохода, налог не платится).

	<b>ОСНО</b>	<b>УСН</b>	<b>ПСН (только для ИП)</b>
<b>По виду деятельности</b>	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 ( <a href="https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/patent/">https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/patent/</a> )
<b>Налоги и ставки</b>	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: <a href="https://patent.nalog.ru/info/">https://patent.nalog.ru/info/</a>
<b>По количеству сотрудников</b>	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.
<b>По размеру дохода</b>	любой размер дохода	до 150 млн рублей в год. *Если в процессе работы количество сотрудников или доходы превысят лимиты, то компания обязана перейти на	любой размер дохода

		ОСНО и самостоятельно сообщить об этом в налоговую	
<b>Налоговый период</b>	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)
<b>Представление налоговой декларации</b>	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 абсолютно 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.

### 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.

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/>. К нашим ОКВЭДам не подходит.

### **Рекомендация по выбору системы налогообложения.**

Наиболее подходящей системой налогообложения будет УСН6%.

Упрощенная система налогообложения подходит для организаций и ИП с доходом не более 200 млн рублей и числом сотрудников не более 130, есть и другие ограничения. Плюс упрощенки в том, что налог единый и платится четыре раза в год, налоговая декларация подается раз в год, в некоторых регионах по налогу действует сниженная ставка, а еще уплаченные страховые взносы за ИП и сотрудников уменьшают сумму налога.

Кроме того, для вновь зарегистрированных действуют налоговые каникулы.

### **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](mailto: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

Форма № Р21001  
Код по КНД 1112501

**Заявление  
о государственной регистрации физического лица  
в качестве индивидуального предпринимателя**

**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<sup>1</sup>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.

В раздел 2 вносятся дополнительные коды — их может быть сколько угодно, законодательство не ограничивает предпринимателя в данном вопросе.

Служба такси, рассматриваемая в данном бизнес-плане, является посредником между клиентом и таксистом. При регистрации можно указать следующие виды ОКВЭД:

**52.61.2 — Розничная торговля, осуществляемая через телемагазины и компьютерные сети;**

**63.2 — Прочая вспомогательная транспортная деятельность**

**72.6 — Прочая деятельность по использованию вычислительной техники и информационных технологий;**

**74.83 — Предоставление секретарских, редакторских и услуг, связанных с переводом;**

**92.4 — Деятельность информационных агентств.**

Водителям рекомендуется зарегистрироваться в качестве ИП с применением НПД или патента. Код деятельности – ОКВЭД 49.32 «Деятельность легкового такси и арендованных легковых автомобилей с водителем».

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 при регистрации**

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](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 счета. 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 дает 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 определенному 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](http://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 КОНТРОЛЬНО-КАССОВОГО АППАРАТА (ККТ) В НАЛОГОВОЙ**

Чтобы зарегистрировать кассу, нужно зайти в личный кабинет на сайте [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) и выбрать раздел «Учет контрольно-кассовой техники». Вы попадете на страницу, в

которой есть кнопка «Зарегистрировать ККТ». При нажатии на эту кнопку появится окошко «Заполнить параметры заявления вручную». Выберите модель ККТ, укажите адрес места установки ККТ, наименование места установки (наименование торговой точки, где она стоит). Чтобы зарегистрировать онлайн-кассу, нужно направить в налоговые органы заявление. Согласно закону 54-ФЗ заявление о регистрации ККТ должно содержать следующие реквизиты:

- наименование пользователя (полное наименование организации или полные фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального предпринимателя),
- ИНН,
- адрес и место установки кассового аппарата,
- заводской номер и модель ККТ,
- заводской номер и модель фискального накопителя.

Зарегистрировать ККТ можно:

- лично в ФНС,
- через сайт ФНС (при наличии электронной подписи\*),
- в сервисном центре или где покупали ККТ (при наличии электронной подписи).

Подробнее с правилами можно ознакомиться в справочной системе «Контур» <https://kontur.ru/articles/4692>, здесь есть пошаговая инструкция или «СБИС» [https://sbis.ru/articles/ofd/online\\_kassa\\_ip\\_usn](https://sbis.ru/articles/ofd/online_kassa_ip_usn).

\* Центр «Мой бизнес» оказывает услугу по регистрации электронной подписи. Обратиться за консультацией: г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. [info@moibiz36.ru](mailto:info@moibiz36.ru), 8(473)2070100.

## РЕГИСТРАЦИЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА

Для самой службы можно выбрать любое название, его зарегистрировать 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 вас 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 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](mailto: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, общепрофессиональные нормативные акты,
- ТК РФ, ГК РФ (в части норм, имеющих отношение к безопасности организации труда) 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.

### **Требования пожарной службы и МЧС**

МЧС России осуществляет Федеральный государственный пожарный надзор, требования отражены в следующих НПА:

- Федеральный закон "О пожарной безопасности" от 21.12.1994 N 69-ФЗ (Статьи 20, 21, 25),

- Федеральный закон "Технический регламент о требованиях пожарной безопасности" от 22.07.2008 N 123-ФЗ (Статьи 1, 2, 5, 6, 103 - 105, Главы 14 - 22, 26, 30, 31, Таблицы 3, 12 - 25, 27 - 30),

- Постановление Правительства Российской Федерации «О порядке проведения расчетов по оценке пожарного риска» №1084 от 22.07.2020 (Пункты 5 - 8 Правил проведения расчетов по оценке пожарного риска) <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202007240004>,

- Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил оценки соответствия объектов защиты (продукции) установленным требованиям пожарной безопасности путем независимой оценки пожарного риска» №1325 от 31.08.2020 (Все пункты Правил оценки соответствия объектов защиты (продукции) установленным требованиям пожарной безопасности путем независимой оценки пожарного риска) <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202009030027>,

- Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил противопожарного режима в Российской Федерации» №1479 от 16.09.2020 (Все пункты Правил противопожарного режима в Российской Федерации) <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202009250010>,

- Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении требований к оснащению объектов защиты автоматическими установками пожаротушения, системой пожарной сигнализации, системой оповещения и управления эвакуацией людей при пожаре» №1464 от 01.09.2021 (Пункты 3 - 15 требований к оснащению объектов защиты автоматическими установками пожаротушения, системой пожарной сигнализации, системой оповещения и управления эвакуацией людей при пожаре) <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202109070014>,

- Приказ МЧС России «Об определении Порядка, видов, сроков обучения лиц, осуществляющих трудовую или служебную деятельность в организациях, по программам противопожарного инструктажа, требований к содержанию указанных программ и категорий лиц, проходящих обучение по дополнительным профессиональным программам в области пожарной безопасности» №806 от 18.11.2021 (Приложения к приказу N 1, 2, 3) <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202111250020>

- СП 253.1325800.2016 «Инженерные системы высотных зданий», изменения с 21 февраля 2022 года,

- СП 52.13330.2016 «Естественное и искусственное освещение», изменения с 29 января 2022 года

- изменения СП 505.1311500.2021 «Расчет пожарного риска. Требования к оформлению», изменения с 1 января 2022 года.

При зонировании и планировке помещения, организации работы, размещении плана эвакуации, размещении выходов и пр. предприниматель должен опираться на данные требования.

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях предполагает административную ответственность за несоблюдение обязательных требований с соответствии со [ст. 20.4](#).

## Ведение журналов

К обязательным документам предприятия, осуществляющего перевозку пассажиров и их багажа, относят журналы:

Регистрации	Учета	Медосмотра	Инструктажей для водителей
Результатов предрейсового контроля техсостояния ТС	ДТП с участием водителей службы такси	Предсменного осмотра водителей	По безопасности движения на дорогах
Сообщений водителей	Нарушений ПДД	Послесменного осмотра водителей	По ТБ на рабочем месте
Вводного инструктажа	Проведения ТО и РР	Другие	
Инструктажа на рабочем месте	Измерения дымности		
Выдачи инструкций по ОТ для сотрудников службы такси	Стажировки водителей	Контроля техсостояния при выпуске и возвращении ТС с линии	Записи результатов проверок ТС на содержание CO <sub>2</sub> и углеводородов
Инструктажа по электробезопасности			
Вводного инструктажа по ГО и ЧС	Проверок контролирующими органами		
Регистрации травм на рабочем месте			

В офисе службы такси обязательно должны быть инструкции по ТБ, ППБ, ОТ. План эвакуации людей из помещения при пожаре потребуется, если в вашем офисе на одном этаже будет работать 10 человек и более.

Все журналы нумеруют, шнуруют и скрепляют мастичной печатью (печатью службы такси). Можно купить и готовые комплекты обязательных инструкций, журналов, договоров. Маловероятно, что этот комплект документов у вас проверят в начале деятельности. Но на момент проверки, особенно в случае жалоб, эти документы могут потребовать инспекторы проверяющих служб.

## 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 общепрофессиональных 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.

#### **Требования при открытии офиса**

На начальном этапе работы рекомендуется оптимизировать деятельность и избежать затрат на аренду и содержание помещения, если организовать удаленную работу операторов (на первом этапе 2 чел.) при помощи современных онлайн сервисов и способов учета. При росте бизнеса, возможно потребуется снять офисное помещение, где будут работать операторы посменно. Если Вы арендуете офис в Офисном центре, то основную документальную нагрузку несет его владелец (вы можете у себя иметь копии Договоров на оказание необходимых услуг плюс к Договору аренды). Если же Вы организуете офис самостоятельно, то Вам потребуется заключить Договоры с обслуживающими организациями самостоятельно.

#### **Если вы открываете офис самостоятельно**

Договор аренды помещения на срок более 11 месяцев необходимо зарегистрировать в Росреестре [rosreestr.gov.ru](http://rosreestr.gov.ru).

Если вы планируете открыть офис, следует руководствоваться требованиями Роспотребнадзора и пожарного надзора. Также потребуется заключить ряд обязательных договоров:

- на поставку воды, отопления, электроэнергии;
- слив стоков;
- установку и ТО системы вентиляции;
- вывоз ТБО (ч. 4 ст. 24.7 Закона № 89-ФЗ);
- дезинфекцию, дератизацию, дезинсекцию и пр.

### **Документ о проведенной аттестации рабочих мест**

В соответствии с действующим трудовым законодательством обязанности по обеспечению проведения аттестации рабочих мест по условиям труда возлагаются на работодателя (статья 212 Трудового кодекса Российской Федерации). Аттестации по условиям труда подлежат рабочие места всех работников организации. Аттестация направлена на выявление соответствия факторов работы государственным нормам охраны труда по ряду направлений:

- соответствие гигиеническим нормам
- опасность получения травмы на рабочем месте
- наличие у работников защитной одежды, рукавиц, сапог, респираторов, очков
- комплексная оценка всех условий

Аттестации по условиям труда подлежат рабочие места всех работников организации. Сроки проведения аттестации устанавливаются работодателем исходя из того, что каждое рабочее место должно аттестоваться не реже одного раза в пять лет. Аттестацию проводят совместно работодатель и аттестующая организация, привлекаемая работодателем для выполнения работ по аттестации, на основании договора гражданско-правового характера.

### **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.

В соответствии с требованиями ч.9.3 ст 9 Федерального закона № 294-ФЗ в зависимости от отнесения деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и (или) используемых ими производственных объектов к определённой категории риска, определённому классу (категории опасности) при осуществлении федерального государственного санитарно-эпидемиологического надзора установлена следующая периодичность проведения плановых проверок:

- 1 класс опасности – чрезвычайно высокий – один раз в календарном году;
- 2 класс опасности – высокий – один раз в 2 года;
- 3 класс опасности – значительный – один раз в 3 года;
- 4 класс опасности – средний – не чаще чем один раз в 4 года;
- 5 класс опасности – умеренный – не чаще чем один раз в 6 лет;
- 6 класс опасности – низкий – освобождаются от планового контроля.

### **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://proverka.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, В ТОМ ЧИСЛЕ ТРЕБОВАНИЕ К ЗЕМЕЛЬНОМУ УЧАСТКУ/ПОМЕЩЕНИЮ**

**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.

**11 мая 2022 года в ГД РФ внесен на рассмотрение** Проект Федерального закона N 121564-8 "Об организации перевозок пассажиров и багажа легковым такси в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"

Законопроектом, в частности:

- устанавливается возможность получения разрешения на перевозки для самозанятых водителей при условии заключения договора со службой заказа легкового такси;
- предлагается создать два реестра - региональный реестр перевозчиков легковыми такси и региональный реестр легковых такси, в которые будут включены сведения о перевозчиках легкового такси и о транспортных средствах, которые перевозчики вправе использовать;
- устанавливаются обязательные требования к перевозчикам легковыми такси, к легковому такси (в том числе к наличию устройства контроля за вниманием и усталостью водителя и таксометра) и к водителю легкового такси.

Также документом определен перечень оснований для запрета для допуска лица к управлению легковым такси, одним из которых является наличие более трех неуплаченных административных штрафов за административные правонарушения в области дорожного движения.

Кроме этого, законопроектом предусмотрена обязанность службы заказа легкового такси предоставлять органам ФСБ России автоматизированный удаленный доступ к информационным системам и базам данных, используемым для получения, хранения, обработки и передачи заказов легкового такси.

### **Договор с пассажиром**

После начала деятельности (с момента первого заказа машины), служба такси должна заключать Публичный договор с каждым пассажиром (это делается он-лайн автоматически при вызове автомобиля).

В договоре указываются нюансы перевозки:

- номер и дата заказа (время принятия и выполнения);
- марка автомобиля (если клиент ее оговорил);
- место подачи машины и адрес высадки пассажира;
- планируемое время подачи машины.

Когда машина прибыла по указанному адресу (к месту посадки пассажира) диспетчер обязан сообщить пассажиру (номер, цвет, марку автомобиля, ФИО водителя, где машина остановилась и время ее прибытия).

К договору фрахтования прилагается чек либо квитанция (документ выдается после оплаты поездки). С 2019 года каждая машина должна быть оснащена онлайн-кассой для выдачи чека клиентам. ФЗ №54.

## **4.7. ТРЕБУЕМЫЕ РАЗРЕШЕНИЯ, ЛИЦЕНЗИИ, ДОПУСКИ**

### **Уведомление Роспотребнадзора о начале деятельности**

Перед открытием службы такси 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. 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 (**ОКВЭД Код 63.11: Деятельность по обработке данных,**

*предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность.* ОКВЭД Код 82.20: Деятельность центров обработки телефонных вызовов.) 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.

### **Разрешение на перевозку пассажиров легковым такси**

По поводу необходимости лицензии есть разночтения: одни источники утверждают, что деятельность такси не лицензируется, ссылаясь на ФЗ о лицензировании деятельности № 99 от 04.05.11, другие источники уверяют, что лицензия нужна. Правда в том, что **требуется Разрешение (ФЗ №69, ст.№9), выданное Минтрансом или Департаментом ДХиТ (дорожного хозяйства и транспорта).** Этот документ и называют лицензией. Некоторые таксопарки разрешают своим водителям извоз без данного документа, но под их личную ответственность.

Разрешение на перевозку пассажиров легковым такси выдается только тем физическим лицам и организациям, которые зарегистрированы в качестве субъекта предпринимательской деятельности. Разрешение на такси действует только на территории того региона, где оно выдано, кроме ситуаций, когда пункт назначения по заказу пассажира находится за пределами этого субъекта РФ. Разрешение на деятельность такси выдаётся сроком на пять лет, а стоимость зависит от региона.

Заявление и другие необходимые документы можно подать через региональный портал государственных и муниципальных услуг. На обработку сведений, вынесение решения и оформление лицензии предусмотрено от 5 до 30 рабочих дней. Размер госпошлины определяется исполнительными комитетами местных органов власти. Стоимость может отличаться в зависимости от субъекта, и может быть от 300 рублей до 4000 рублей.

Разрешение получают для каждой единицы транспорта. По этому документу автомобиль может работать минимум 5 лет. Документ можно оформить на портале Госуслуги. Разрешение имеет право потребовать и пассажир, и госавтоинспектор в любой момент.

Штрафы за перевозку пассажиров без разрешения - 5 000 рублей по ст. 12.3 КоАП РФ в случае, если разрешение было выдано, но на момент проверки у водителя при себе его не оказалось. Если же разрешение на такси вообще не оформлялось, потому что у водителя нет статуса ИП (или учредителя ООО), то санкция за такое правонарушение указана в статье ст. 14.1 КоАП РФ. Она предусматривает не только штраф от 2 000 до 2 500 рублей, но и возможную конфискацию орудия производства, в данном случае автомобиля.

После получения разрешения необходимо оформить **страховой полис для такси.** Главное отличие – для такси ОСАГО обойдется значительно дороже, поскольку для этого типа транспорта предусмотрены более высокие коэффициенты (от 1,5 до 2 в зависимости от региона регистрации). Купить полис ОСАГО для такси может оказаться сложнее, чем на обычную машину. Страховые компании понимают, что риски по таким полисам особенно высоки, и пытаются любым способом избежать его оформления.

Штраф за управление такси без ОСАГО такой же, как у обычных водителей: если полиса в принципе нет или он просрочен, штраф составляет 500 рублей. Однако есть и особый штраф для тех, кто нарушает правила обязательного страхования (а под это широкое понятие входит и управление такси с полисом без особой пометки), он составляет 800 рублей. Более серьезные штрафы применяются в случае управления

автомобиля с особыми опознавательными знаками (шашечки, надписи «Такси» и прочее): штраф может составить от 5000 рублей.

Техосмотр для такси проводится с целью получения диагностической карты: ежегодно для автомобилей до 5ти лет, раз в полгода для автомобилей старше 5-ти лет. С 1 марта 2022 года штраф за езду без диагностической карты, подтверждающей прохождение техосмотра, составляет 2 тыс. руб. (ч. 1.1 ст. 12.5 КоАП). Фиксировать данное нарушение помимо сотрудников ДПС могут автоматические камеры с частотой до одного раза в сутки. Если же речь идет о юридических лицах, то согласно ч. 1 ст. 12.31 КоАП РФ штрафы за выпуск на линию транспортного средства, не прошедшего техосмотр, влечет наложение штрафа на должностное лицо, ответственное за техническое состояние и эксплуатацию транспортных средств, в размере 500 руб.; на юридическое лицо 50 тыс. руб.

**Предрейсовые медосмотры водителей** – обязательная мера для обеспечения безопасности. Регулируются они соответствующими нормативными актами:

- Приказом Минздрава от 15 декабря 2014 года №835.
- Отдельные особенности выполнения обследований устанавливаются статьей 23 закона №196.

Обязательность прохождения предрейсового осмотра установлена законом. Это одно из условий безопасности. Если водитель будет пьян или болен, он не сможет в полной мере гарантировать пассажирам безопасность. Поэтому осмотры проводятся перед каждым рейсом. Если у водителя выявятся нежелательные состояния или болезни, он отстраняется от работы и направляется на дальнейшее обследование.

Предрейсовые осмотры проводятся в отношении следующих водителей:

- Транспортирующих опасные грузы.
- Перевозящие пассажиров.

Для осуществления данной нормы необходимо заключить Договор о периодических и предрейсовых осмотрах водителей с соответствующими организациями.

Эти договоры нужны, но на момент организации бизнеса их проверять вряд ли будут (за исключением договора на медицинское освидетельствование водителей). У каждого водителя должна быть санитарная книжка с актуальным медосмотром. Вы можете нанять водителя с имеющейся санитарной книжкой и актуальным медосмотром, но помните, что за регулярное прохождение медицинского освидетельствования отвечает работодатель.

#### **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\\_obslyuzhivayu\\_shchimi\\_organizatsiyami/](https://мсп.пф/services/constructor/vzaimodeystvie_s_resursosnabzhayushchimi_i_obslyuzhivayu_shchimi_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/](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/](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/](https://мсп.пф/services/constructor/obyazatelnye_trebovaniya/)

Регистрация предпринимательской деятельности (заявления, уведомления, учредительные документы)

[https://мсп.пф/services/constructor/registratsiya\\_predprinimatelskoy\\_deyatelnosti/](https://мсп.пф/services/constructor/registratsiya_predprinimatelskoy_deyatelnosti/)

Страховые взносы [https://мсп.пф/services/constructor/strakhovye\\_vznosy/](https://мсп.пф/services/constructor/strakhovye_vznosy/) (заявления, отчеты)

Трудовые отношения [https://мсп.пф/services/constructor/trudovye\\_otnosheniya/](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	554 140
Месяц, в котором появляется положительная величина чистой прибыли	7
Срок окупаемости (мес)	15
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.)	72,0

#### Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	4
Количество водителей	10
Среднее количество поездок в мес.	2738
Средний чек	425
Комиссия, %	15

### 5.2 ОБОРУДОВАНИЕ/ПО

Наименование	Цена за 1 шт.	Количество	Общая сумма
Компьютер монитор, клавиатура, мышь	30000	1	30000
Кресло	3330	2	6660
Стол компьютерный	3600	1	3600
ПО Такси-Мастер пакет «Стандарт»	199000	1	199000
ПО Битрикс 24 тариф Стандартный	134080	1	134080
Автокресла	8000	10	80000
Оснащение автомобиля	3700	10	37000
<b>Итого:</b>			<b>490340</b>

### 5.3 ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация	800
Оборудование/ПО	490340
Создание сайта и хостинг	25000
Разработка фирменного стиля	3000
Реклама в популярных пабликах	15000
Таргетированная реклама	10000
Печать листовок/флаеров/визиток	10000
<b>Итого</b>	<b>554140</b>

### 5.3 ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	<b>68601</b>
Реклама в популярных пабликах	15000
Таргетированная реклама	10000
IP-Телефония	1000
Услуги Интернет	500
Аренда онлайн-кассы	1800
Налоги	0
<b>Итого</b>	<b>96901</b>

### 5.4 НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
УСН	0

\* до 1 января 2024 действуют Налоговые каникулы, поэтому налог – 0%

### 5.5 ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА (ФОТ)

Постоянные расходы		Оклад	Количество сотрудников	Сумма
Штатные сотрудники	Оператор	25000	2	50000
Страховые взносы (2 сотрудника + индивидуальный предприниматель)				18601
<b>Итого ФОТ</b>				<b>68601</b>

## 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
Месяц												
Количество поездок	3285	2957	2957	2628	3285	1971	1971	1971	3285	2628	2628	3285
Выручка, тыс. р.	209	188	188	168	209	126	126	126	209	168	168	209

Факторы, влияющие на продажи	Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	Доля потребителей, %		10	9	9	8	10	6	6	6	10	8	8	10
	Факторы		Время суток, праздники, выходные											

### 6.2 ЗАТРАТЫ

Затраты	Затраты, руб.						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц и далее
Регистрация	800						
Разработка фирменного стиля		3000					
Создание сайта и хостинг		25000					
Покупка оборудования/ПО		490340					
Рекламная кампания			35000	25000	25000	25000	25000
Интернет/телефония/касса				3300	3300	3300	3300
ФОТ (включая страховые взносы)				<b>68601</b>	<b>68601</b>	<b>68601</b>	<b>68601</b>
<b>Итого</b>	<b>800</b>	<b>518340</b>	<b>35000</b>	<b>96901</b>	<b>96901</b>	<b>96901</b>	<b>96901</b>

\* со второго года добавляется стоимость Битрикс 24 – 67000 р./год

### 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	-25,0	-63,4	-13,1	-21,5	3,6	28,8	112,5	70,6	70,6	112,5
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	0,0	0,0	-25,0	-63,4	-13,1	-21,5	3,6	28,8	112,5	70,6	70,6	112,5
Операционные расходы (-)	0,0	0,0	25,0	96,9	96,9	96,9	96,9	96,9	96,9	96,9	96,9	96,9
Доход (выручка от реализации) (+)	0,0	0,0	0,0	33,5	83,8	75,4	100,5	125,7	209,4	167,5	167,5	209,4

Уплаченные % по кредитам и займам (+)													
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-0,8	-518,3	-10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вложения в капитальные затраты (-)		490,3											
Прочие предварительные затраты (-)	0,8	28,0	10,0										
Свободный денежный поток, FCFE (операционный + инвестиционный)	-0,8	-518,3	-35,0	-63,4	-13,1	-21,5	3,6	28,8	112,5	70,6	70,6	112,5	
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-0,8	-519,1	-554,1	-617,5	-630,7	-652,2	-648,6	-619,8	-507,3	-436,7	-366,0	-253,5	

#### 6.4 ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (2 ГОД)

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Денежный поток от операционной деятельности	106,9	86,0	86,0	65,0	106,9	23,2	23,2	23,2	106,9	65,0	65,0	106,9
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	106,9	86,0	86,0	65,0	106,9	23,2	23,2	23,2	106,9	65,0	65,0	106,9
Операционные расходы (-)	102,5	102,5	102,5	102,5	102,5	102,5	102,5	102,5	102,5	102,5	102,5	102,5
Доход (выручка от реализации) (+)	209,4	188,5	188,5	167,5	209,4	125,7	125,7	125,7	209,4	167,5	167,5	209,4
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, FCFE (операционный+и инвестиционный)	106,9	86,0	86,0	65,0	106,9	23,2	23,2	23,2	106,9	65,0	65,0	106,9

Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-146,6	-60,6	25,4	90,4	197,4	220,5	243,7	266,8	373,8	438,8	503,9	610,8
--	--------	-------	------	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

## 6.5 РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	174,5
Ежемесячные затраты	102,5
Налоги	0
Чистая прибыль	72,0
Инвестзатраты	554,14
Срок окупаемости, мес.	15



## 6.6 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Внутренняя норма рентабельности – IRR, %	7,96
Рентабельность продаж, %	39,09