Коды ОКВЭД компании

ООО «ЦПИ»: импорт, оптовая продажа, аренда и сервис геодезического оборудования.

Код	Деятельность	Применение в ЦПИ
46.69.7	Торговля оптовая измерительными приборами и оборудованием	Основной код. Поставки организациям и ИП
77.39.25	Аренда и лизинг контрольно-измерительной аппаратуры	Тахеометры, GNSS-комплекты и нивелиры без оператора
33.13	Ремонт электронного и оптического оборудования	Диагностика, настройка, обслуживание и ремонт

ЦПИ обеспечивает прибором под задачу и сопровождает его в эксплуатации.

Источники: rosstat.gov.ru · подробности на сайте, раздел 01

Перечень регистрационных документов для ФНС

Модель с тремя учредителями и индивидуальным уставом.

Документ	Что фиксирует
Заявление Р11001	Сведения об обществе, участниках, директоре и видах деятельности
Протокол собрания учредителей	Создание ООО, утверждение устава, назначение директора
Индивидуальный устав	Правила управления обществом
Уплата госпошлины, если требуется	4 000 ₽ при бумажной подаче. Электронная подача с УКЭП и через нотариуса освобождена

Договор об учреждении оформляют между учредителями; он не заменяет устав.

Источники: nalog.gov.ru · подробности на сайте, раздел 02

Корпоративный устав ООО «ЦПИ»

Устав закрепляет полномочия, права участников и правила принятия решений.

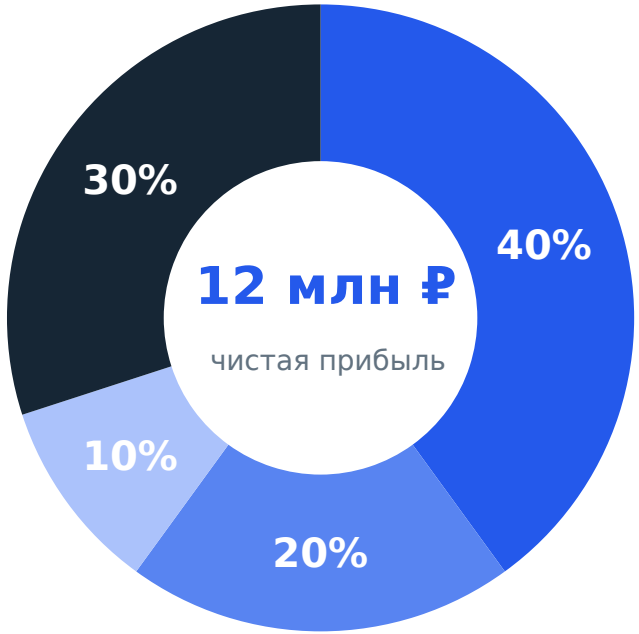
Раздел	Положение учебной модели
Наименование и место нахождения	ООО «ЦПИ», город Москва
Уставный капитал	100 000 ₽, в модели полностью оплачен
Органы управления	Общее собрание участников и генеральный директор
Участники и доли	Права, обязанности, переход долей и условия выхода
Решения и прибыль	Голосование, корпоративные одобрения, распределение прибыли
Документы и завершение деятельности	Доступ участников к документам, реорганизация, ликвидация

Крылов назначен директором на три года. Сведения о личных долях ведутся отдельно.

Источники: consultant.ru · подробности на сайте, раздел 03

Направления распределения чистой прибыли

Годовой план 2026: 96 млн ₽ выручки − 80 млн ₽ расходов − 4 млн ₽ налога = 12 млн ₽.



Направление	Доля	Сумма, млн ₽
Арендный парк	40%	4,8
Развитие сервиса	20%	2,4
Финансовый резерв	10%	1,2
Выплаты участникам	30%	3,6

Распределяет прибыль общее собрание. Зарплаты и реклама уже включены в расходы.

Источники: nalog.gov.ru, consultant.ru · подробности на сайте, раздел 04

Распределение прибыли между учредителями

На выплаты выделено 3,6 млн ₽. Доли соответствуют вкладам в капитал 100 000 ₽.

Участник	Доля	Вклад, ₽	Выплата, ₽
Крылов Андрей Сергеевич	50%	50 000	1 800 000
Морозова Елена Викторовна	30%	30 000	1 080 000
Волков Денис Олегович	20%	20 000	720 000
Итого	**100%**	**100 000**	**3 600 000**

Суммы начислены до удержания налогов. Срок выплаты после решения: не более 60 дней.

Источники: consultant.ru · подробности на сайте, раздел 05

Организационная структура управления

Линейно-функциональная структура: директор координирует пять направлений.

Общее собрание участников
3 участника, высший орган управления

Генеральный директор
1 сотрудник

Бухгалтерия
1 сотрудник
Учёт и налоги

Продажи
3 сотрудника
Продажи и аренда

Поставки
3 сотрудника
ВЭД, логистика, склад

Сервис
3 сотрудника
Настройка и ремонт

Маркетинг
1 сотрудник
Спрос и реклама

Общее собрание → генеральный директор → подразделения. Всего 12 работников с директором.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 06

Штатное расписание компании

Учебное расписание №1 на 2026 год. Оклады до удержания НДФЛ, постоянных надбавок нет.

Подразделение	Должность	Ед.	Оклад, ₽	Фонд/мес., ₽
Администрация	Генеральный директор	1	150 000	150 000
Бухгалтерия	Главный бухгалтер	1	90 000	90 000
Продажи	Руководитель отдела	1	120 000	120 000
Продажи	Менеджер по продажам	2	80 000	160 000
Поставки	Специалист по ВЭД	1	100 000	100 000
Поставки	Логист	1	85 000	85 000
Поставки	Кладовщик	1	65 000	65 000
Сервис	Руководитель сервиса	1	120 000	120 000
Сервис	Сервисный инженер	2	95 000	190 000
Маркетинг	Маркетолог	1	75 000	75 000
Итого		**12**		**1 155 000**

Постоянный ФОТ: 13,86 млн ₽/год. План премий: 0,90 млн ₽/год сверх окладов.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 07

Должностная инструкция маркетолога

Цель должности: обеспечивать поток квалифицированных обращений по продаже, аренде и сервису.

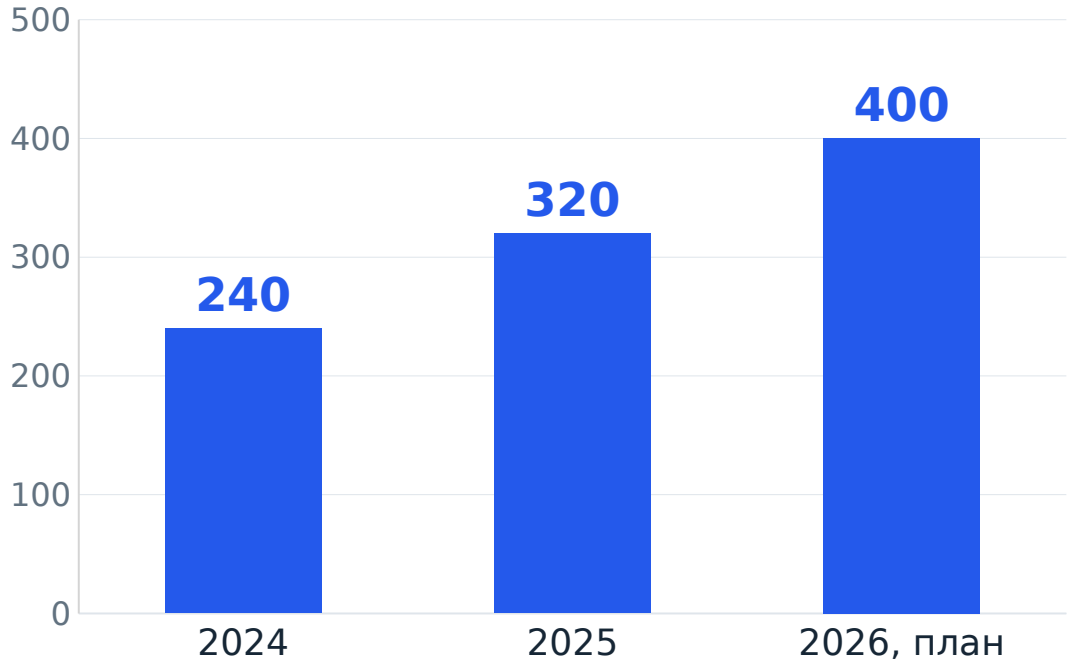
Блок	Содержание
Подчинение	Генеральному директору. Взаимодействие с продажами и сервисом
Обязанности	Изучать спрос, вести рекламу и контент, учитывать обращения в CRM
Права	Запрашивать данные о сделках, предлагать кампании, получать согласованный бюджет
Оценка работы	Качество и стоимость заявок, достоверность аналитики, соблюдение бюджета
Ответственность	Корректность рекламы, защита данных, отчётность в рамках закона

Маркетолог отвечает за привлечение и аналитику. Закрытие сделки зависит также от отдела продаж.

Источники: nok-nark.ru, mintrud.gov.ru · подробности на сайте, раздел 08

Динамика рыночного спроса

Период 2024–2026. Обращения в ЦПИ — условная модель; 2026 год обозначен как план.



Направление	2024	2025	План 2026
Продажа	120	150	180
Аренда	60	90	120
Сервис	60	80	100
Всего	**240**	**320**	**400**

План: +25% обращений к 2025 году. Это сценарий компании, а не измеренный рост рынка.

Источники: rosstat.gov.ru · подробности на сайте, раздел 09

Маркетинговая и рекламная концепция

Позиционирование ЦПИ: готовый геодезический комплект и помощь при запуске на объекте.

Элемент	Решение модели
Клиент	Небольшие строительные, геодезические и кадастровые организации
Задача	Получить совместимый комплект без лишних затрат и простоев
Предложение	Покупка или аренда, предварительная настройка, обучение и сервис
Доказательство	Комплектность в предложении, демонстрация, чек-лист передачи
Путь клиента	Задача → консультация → коммерческое предложение → запуск → повторный заказ

Реклама приводит на страницу конкретной задачи: купить, арендовать или обслужить прибор.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 10

Ключевые виды и каналы рекламы

Плановый бюджет: 200 000 ₽ в месяц, 2,4 млн ₽ в год.

Канал	Бюджет/мес.	Задача	Контроль
Яндекс Директ	90 000 ₽	Запросы покупки, аренды и ремонта	Стоимость качественной заявки
SEO и полезные материалы	60 000 ₽	Каталог и инструкции по подбору	Органические обращения
Демонстрации и вебинары	30 000 ₽	Показать работу комплектов	Заявки после демонстрации
CRM и рассылки по согласию	20 000 ₽	Повторные продажи и сервис	Повторные сделки

Расходы оцениваем вместе с качеством обращений и валовой прибылью сделок.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 11

Фирменный бланк компании

Синий акцент, тёмная типографика и свободное пространство сохраняют стиль ЦПИ.

ООО «ЦПИ»

Учебная компания. ИНН, КПП и ОГРН не присвоены

Исх. №12/26 от 05.11.2026

Руководителю
строительной организации

О подборе геодезического комплекта

Предлагаем подобрать комплект для работ на вашем объекте. Просим уточнить задачу, требуемую точность, срок использования и условия связи.

Генеральный директор А. С. Крылов

Бланк содержит отправителя, адресата, номер, дату, тему письма и подпись.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 12

Главный конкурент: ПРИН

ПРИН выбран ориентиром сравнения в геодезии. Это не утверждение о доле рынка.

Что представлено у ПРИН	Ответ учебной компании ЦПИ
Геодезическое оборудование и специализированные решения	Ограничить стартовый ассортимент наиболее частыми задачами клиентов
Демонстрация и подготовка приборов перед продажей	Предлагать проверку совместимости всего комплекта
Ремонт, помощь с поверкой, сопровождение	Фиксировать порядок обращения и плановые сроки ответа
Подменное оборудование в рамках Total Care	Рассчитать собственный резерв арендного парка перед обещанием подмены

«Продажа плюс сервис» уже есть на рынке. Отличие ЦПИ должно быть конкретным и проверяемым.

Источники: prin.ru · подробности на сайте, раздел 13

Конкуренты на рынке геодезии

Сравниваем компании, работающие с похожими приборами и задачами клиента.

Компания	Наблюдаемое предложение	Почему входит в сравнение
ПРИН	Оборудование, демонстрации, сервисное сопровождение	Ориентир по комплексному предложению
Гео-Спектр	Тахеометры, GNSS, аренда, ремонт и поверка	Близкий набор продаж и услуг
НАВГЕОСИСТЕМС	Каталог, аренда, поддержка, обучение, сервис	Конкуренция за комплексную задачу клиента

Конкурентное поле шире цены: важны комплектность, наличие, запуск и сопровождение.

Источники: prin.ru, geo-spektr.ru, navgeosystems.com · подробности на сайте, раздел 14

Конкуренты: сравнительный анализ

Качественная матрица без выдуманных рейтингов и финансовых показателей.

Критерий	ПРИН	Гео-Спектр	НАВГЕОСИСТЕМС
Каталог	Геодезия и специализированные решения	Категории приборов и бренды	Приборы и комплектующие
Сервис	Подготовка и ремонт	Ремонт и поверка	Ремонт, поверка, поддержка
Помощь клиенту	Демонстрация, тест-драйв	Условия аренды по сроку	Обучение и демонстрации
Вывод для ЦПИ	Понятное сопровождение	Прозрачный арендный комплект	Единая точка обращения

ЦПИ выбирает узкий сценарий обслуживания вместо недоказанного обещания «лучше всех».

Источники: prin.ru, geo-spektr.ru, navgeosystems.com · подробности на сайте, раздел 15

Сайты конкурентов: ПРИН

Анализ структуры страницы клиентского сервиса prin.ru/service/.

Наблюдение	Значение для посетителя	Решение ЦПИ
Этапы до и после покупки	Понятно, какую помощь можно получить	Показать подготовку и обучение рядом с комплектом
Демонстрация и тест-драйв	Прибор можно оценить до решения	Добавить заявку на демонстрацию
Поверка и ремонт	Есть маршрут обращения после покупки	Дать отдельную форму сервисной заявки
Несколько способов связи	Посетитель выбирает удобный контакт	Связать обращения с общей CRM

Заимствуем понятную структуру сопровождения, сохраняя собственный дизайн ЦПИ.

Источники: prin.ru · подробности на сайте, раздел 16

Сайты конкурентов: каталог и аренда

Гео-Спектр и НАВГЕОСИСТЕМС: два способа организовать выбор оборудования.

Сайт	Наблюдение	Что применит ЦПИ
Гео-Спектр	Категории и марки приборов, условия аренды по длительности	Показывать состав комплекта и условия возврата
НАВГЕОСИСТЕМС	Услуги в основном меню, каталог по типам и брендам	Разделить пути «купить», «арендовать», «сервис»
Гипотеза для ЦПИ	Новичку полезен подбор по работе на объекте	Начинать с задачи, точности, срока и места работ

Карточка комплекта должна помогать принять решение, а не только перечислять характеристики.

Источники: geo-spektr.ru, navgeosystems.com · подробности на сайте, раздел 17

Комплексный анализ конкурентных направлений

Оценка альтернатив в пределах ресурсов учебной компании: 12 сотрудников.

Направление	Возможность	Ограничение	Роль
Широкая перепродажа	Большой выбор и оборот	Высокая потребность в запасах, конкуренция по цене	Базовая
Аренда приборов	Повторное использование парка	Износ, простой, возвраты	Развивать
Ремонт и сопровождение	Повторные обращения	Зависимость от инженеров и запчастей	Поддержка
Готовый комплект с запуском	Решение целой задачи клиента	Нужна совместная работа продаж и сервиса	Приоритет

Приоритет объединяет продажу и аренду с настройкой и сопровождением.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 18

Выбор и стратегическое обоснование направления

Готовые геодезические комплекты для небольших строительных и геодезических бригад.

01	**Клиентская ценность**	Прибор, совместимые аксессуары и запуск в одной заявке
02	**Связь с ресурсами**	Коммерческий и сервисный отделы уже входят в штат
03	**Повторные обращения**	Продление аренды, обслуживание и дополнительное оборудование
04	**Контроль результата**	Маржа комплекта, срок подготовки, повторные сделки

План пилота: два типовых комплекта, ограниченный парк и ежемесячный разбор экономики.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 19

Структура сайта

Публичная структура сайта компании и отдельный учебный режим с 34 темами.

Главная

Задача клиента и подбор оборудования

Каталог

GNSS, тахеометры, нивелиры и комплекты

Аренда

Состав, срок, залог, порядок возврата

Сервис

Диагностика, настройка, ремонт и обращение

О компании

Условия работы, документы и связь

Учебный режим: 34 раздела, документы, расчёты и режим показа

Основной сценарий: задача → комплект → консультация или заявка.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 20

Предпринимательские риски

Риск — возможное событие, которое приводит к потерям, дополнительным расходам или недополученному доходу.

Риск ЦПИ	Вероятность 1–3	Ущерб 1–3	Приоритет
Срыв импортной поставки	3	3	9
Кассовый разрыв	2	3	6
Повреждение дорогого прибора	2	3	6
Ошибка настройки у клиента	2	2	4
Слабая отдача рекламы	2	2	4

Приоритет = вероятность × ущерб. Баллы являются экспертными допущениями учебной модели.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 21

Страхование

Страховой полис покрывает только согласованные события и условия.

Объект	Что проверяем в договоре	Чего не заменяет
Товар и арендный парк	Пожар, залив, кража, территория и франшиза	Учёт серийных номеров и охрану
Грузы при перевозке	Маршрут, упаковка, передача риска, исключения	Проверку перевозчика
Ответственность	Какие ошибки и убытки входят в покрытие	Контроль качества сервиса
Перерыв деятельности	Связь выплаты с застрахованным событием	Резерв денег и запасной план

Коммерческая неудача, снижение спроса или блокировка канала не страхуются автоматически.

Источники: consultant.ru · подробности на сайте, раздел 22

Риски сотрудничества с маркетплейсами

Ozon, Wildberries, Яндекс Маркет, Мегамаркет и Avito — дополнительные каналы с разными условиями.

Площадка	Риск для ЦПИ	Минимизация
Ozon	Спор при возврате дорогого прибора	Серийный номер, фото и акт комплектации
Wildberries	Взыскания за сроки, габариты и вложение	Проверка упаковки, карточки и остатков
Яндекс Маркет	Отмены и задержки ухудшают показатели качества	Реальные остатки и ответственный за заказы
Мегамаркет	Ошибки учёта возвратов и уведомлений	Регламент возврата и контроль статусов
Avito	Сценарный риск поддельных сообщений и споров о состоянии	Проверка собеседника и акт осмотра прибора

Сложные комплекты требуют консультации. Комиссии и условия проверяются перед запуском канала.

Источники: docs.ozon.ru, seller.wildberries.ru, yandex.ru, partner-wiki.megamarket.ru · подробности на сайте, раздел 23

Внешние риски и их минимизация

Компания не управляет внешней средой, но может уменьшать зависимость от отдельных факторов.

Источник	Риск	Мера и ответственный
Клиенты	Задержка оплаты и снижение спроса	Лимиты, аванс, разные сегменты / продажи
Поставщики и ввоз	Срыв сроков, ограничения, валютные колебания	Дублирование поставщиков и проверка требований / ВЭД
Конкуренты	Давление на цену и потеря заявок	Сравнение комплектов и ценности сопровождения / маркетолог
Банки и расчёты	Задержки платежей, стоимость финансирования	Платёжный календарь и резерв / бухгалтер
Правовая среда	Изменение обязательных требований	Мониторинг норм и проверка договоров / директор

Триггеры: просрочка оплаты, рост срока поставки, снижение маржи и увеличение отмен.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 24

Внутренние риски и их минимизация

Приоритет — процессы, качество и сохранность данных внутри ЦПИ.

Источник	Риск	Мера и ответственный
Персонал	Зависимость от одного инженера	Обучение дублёра и база инструкций / сервис
Склад	Пересорт, потеря аксессуаров	Серийный учёт и двойная проверка / кладовщик
Сервис	Неверная настройка, повторный ремонт	Чек-лист и контрольный тест / руководитель сервиса
Финансы	Кассовый разрыв и ошибки учёта	Сверка обязательств и план платежей / бухгалтер
Информация	Потеря CRM или утечка	Резервные копии, права доступа, проверка восстановления / директор

Снижение риска подтверждают тестами и учётом инцидентов, а не одним наличием регламента.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 25

Классификация и структура сотрудников

Внутренние управленческие группы ЦПИ, согласованные со штатным расписанием.

Группа	Чел.	Должности	Роль
Руководители	4	Директор, главный бухгалтер, руководители продаж и сервиса	Решения и контроль
Специалисты	7	2 менеджера, ВЭД, логист, 2 инженера, маркетолог	Продажи и профессиональные задачи
Рабочие	1	Кладовщик	Приёмка, хранение, выдача
Итого	**12**	**Штатные сотрудники**	**100% штатной модели**

Эта группировка служит управлению. Подрядчики и неработающие участники в штат не включаются.

Источники: protect.gost.ru · подробности на сайте, раздел 26

Нормативная база классификации персонала в России

Классификаторы и требования к квалификации решают разные задачи.

Документ	Назначение
ОКПДТР ОК 016-2025	Профессии рабочих и должности служащих. Действует с 01.01.2026
ОКЗ ОК 010-2014	Группировка занятий по содержанию труда и квалификации
ЕКС и профессиональные стандарты	Функции и квалификационные ориентиры
ТК РФ, статьи 57 и 195.3	Определяет случаи обязательного соответствия требованиям

Не каждая должность частного ООО обязана буквально повторять название из справочника.

Источники: protect.gost.ru, mintrud.gov.ru, consultant.ru, nok-nark.ru · подробности на сайте, раздел 27

Основные задачи классификации персонала

Классификация превращает список должностей в систему управления людьми.

Задача	Применение в ЦПИ
Планирование численности	Сопоставить загрузку сервиса с двумя инженерами
Подбор и адаптация	Описать требования к маркетологу, ВЭД и складу
Оплата и мотивация	Разделить оклад, премию и показатели по функциям
Обучение и замещение	Назначить дублёра и программу освоения приборов
Учёт и анализ	Различать штат, среднюю численность и фактически отработанное время

Одинаковая классификация используется в штатном расписании, инструкциях и кадровых показателях.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 28

Управление трудовыми ресурсами в ООО «ЦПИ»

Аналитическая таблица: действие, владелец процесса и результат.

Направление	Действие в ЦПИ	Ответственный	Контроль
Подбор	Проверка навыков на задаче должности	Руководитель отдела	Закрытие вакансии
Адаптация	Наставник, чек-лист, допуск к работе	Руководитель отдела	Освоенные операции
Обучение	Практика на новых комплектах	Руководитель сервиса	Проверка навыка
Мотивация	Оклад и измеримые KPI	Директор и бухгалтер	Корректность расчёта
Оценка	Разбор качества и результатов	Руководитель отдела	План улучшений
Замещение	Передача дел и резерв компетенций	Директор	Наличие дублёра

Контроль нужен для решения конкретной кадровой проблемы, а не ради количества отчётов.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 29

Положение о премировании сотрудников ООО «ЦПИ»

Прозрачные показатели, формула, период оценки и сроки выплаты.

Элемент	Порядок в учебной модели
Период и основание	Ежемесячная оценка KPI, проверка данных и приказ
Маркетолог	Оклад 75 000 ₽ × целевые 20% × коэффициент KPI
Пример	Коэффициент 0,92: премия 13 800 ₽ до НДФЛ
KPI	Качество заявок 40%, бюджет/CPL 30%, полнота CRM 30%
Срок и прозрачность	Выплата с зарплатой 10-го числа следующего месяца; сотрудник видит расчёт

20% здесь — параметр премии маркетолога. Закон не устанавливает такой общий потолок премирования.

Источники: epp.genproc.gov.ru, consultant.ru · подробности на сайте, раздел 30

Эффективность трудовых ресурсов: численность

Отдельно считаем штатные единицы, среднесписочную численность и кадровое движение.

Показатель	Формула / основание	2025, модель	2026, план
Штатные единицы	Потребность по расписанию	12	12
Среднесписочная численность	Средняя по календарным дням	11,5	12
Укомплектованность на дату	Занятые единицы / штат × 100%	11 / 12 = 91,7%	12 / 12 = 100%
Текучесть за год	Уходы по текучести / ССЧ × 100%	1 / 11,5 = 8,7%	Не более 1 / 12 = 8,3%

ССЧ 11,5 и занято 11 на конкретную дату могут различаться: это показатели разных периодов.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 31

Эффективность трудовых ресурсов: производительность

Сопоставление 2025 года в модели и плана 2026. Выручка без НДС.

Показатель	2025, модель	2026, план
Выручка	84 млн ₽	96 млн ₽
Выработка на сотрудника	84 / 11,5 = 7,30 млн ₽	96 / 12 = 8,00 млн ₽
Отработанные часы на сотрудника	1 720 ч	1 760 ч
Выработка за человеко-час	84 млн / 19 780 = 4 247 ₽	96 млн / 21 120 = 4 545 ₽

Плановый рост выработки на сотрудника: 9,5%. На человеко-час: 7,0%.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 32

Эффективность трудовых ресурсов: оплата и результат

Годовой план 2026: оклады 13,86 млн ₽ + премии 0,90 млн ₽ = ФОТ 14,76 млн ₽.

Показатель	Расчёт	Значение
Средняя месячная начисленная оплата	14,76 млн / 12 чел. / 12 мес.	102 500 ₽
Зарплатоотдача	96 млн / 14,76 млн	6,50 ₽ выручки / ₽ ФОТ
Зарплатоёмкость выручки	14,76 / 96 × 100%	15,38%
Чистая прибыль на сотрудника	12 млн / 12 чел.	1,00 млн ₽/год

Страховые взносы не включены в ФОТ этого расчёта и учитываются отдельной статьёй расходов.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 33

Структурные элементы организационной культуры

Культура ЦПИ строится вокруг точности, сохранности оборудования и ответственности перед клиентом.

Элемент	Как проявляется в ЦПИ
Миссия и ценности	Помочь клиенту выполнить измерения надёжным комплектом
Повседневные нормы	Проверять настройку, фиксировать комплектность, предупреждать о задержке
Стиль управления	Решения по данным и понятная ответственность за этап работы
Коммуникации и ритуалы	Короткая планёрка, разбор инцидента, передача знаний новичку
Символы и среда	Сине-белый стиль, единый бланк, порядок на складе и в сервисе
Отношение к ошибкам	Сообщить, устранить причину и проверить предотвращение повтора

Ценность становится частью культуры, когда её видно в действиях и системе мотивации.

Основа: учебная модель ООО «ЦПИ» · подробности на сайте, раздел 34