**Форма бизнес-плана для осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности**

**Титульный лист**

Название проекта

ШИНОМОНТАЖ

(наименование проекта, бизнеса)

Инициатор проекта:

Иванов Иван Иванович, г. Пенза, ул. Попова, д.160 кв.110, 89991112233, mail@mail.ru

(ФИО лица, подающего заявку, адрес, телефон, электронная почта)

|  |
| --- |
| Содержание проекта |
| 1. Резюме проекта1.1. Вид деятельности1.2. Краткое описание бизнеса1.3. Необходимый стартовый капитал1.4. Источники финансирования проекта2. Производственный план2.1. Описание производственного процесса2.2. Производственный план3. Маркетинговый план3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их на рынке4. Организационный план5. Финансовый план5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов 6. Оценка рисков |
| **1. Резюме проекта (не более 2-х страниц формата А4)** |
| 1.1. Вид деятельности*Шиномонтажные работы; ремонт колес; сезонные работы по смене шин.*1.2. Краткое описание бизнеса*С каждым годом в нашей стране увеличивается число частных автомобилей. Машины различных марок заполняют улицы и платные автостоянки. Практически каждому автолюбителю требуется поменять покрышки, заменить колодки, сделать балансировку колес. С увеличением числа машин растет соответственно и потребность в их ремонте и обслуживании.**Шиномонтаж и балансировка колес - одни из наиболее доходных и востребованных направлений на рынке автомобильного сервиса. К тому же довольно «низкий» старт – крупных капиталовложений здесь не требуется - делает бизнес все более распространенным.**Шиномонтажных мастерских в нашей стране открылось великое множество, но все равно их не хватает. В сезон массовой «переобувки», весной или осенью, не редкость увидеть то, отчего мы, кажется, отвыкли – очередь в шиномонтажную мастерскую. Стоит отметить, что в другое время года работники мастерских без дела не сидят. В самом деле, парк машин непрерывно растет, и «обувки» требуется все больше и больше, что говорит о перспективности этого бизнеса. В этом направлении легкого обогащения мы не ждем, но стабильной прибыли (пусть небольшой) предвидим.**Основная цель проекта – предоставление своевременного и качественного автомобильного сервиса автовладельцам.**Задачи проекта:* *•Шиномонтажные работы;* *•Ремонт колес;**•Сезонные работы по смене шин.**Занимаемая площадь составляет 20 квадратных метров.**Помещение арендуется стоимость аренды 10000 руб. в месяц включая коммунальные платежи.**Следует отметить высокую доходность рассматриваемого Проекта и перспективность его развития как коммерчески эффективного бизнеса.**Ситуация на рынке обслуживания автомобилей напрямую зависит от тенденций развития отечественного автопарка. За последние 10 лет он увеличился в 2,5 раза и в настоящее время состоит более чем из 30 млн. машин. Ежегодно этот показатель повышается на 8–8,5%.**В то же время на одну тысячу россиян приходится всего 170 автомобилей, что ниже уровня развитых стран почти в четыре раза. То есть российский автопарк в ближайшее время ожидает только рост, причем достаточно активный. Так что в отношении автосервисов сложилась благоприятная конъюнктура — устойчивое и значительное увеличение числа потенциальных потребителей данных услуг. Что же касается самих автосервисов, то и их число неуклонно растет, причем преобладание сетей до сих пор не прослеживается.**Деятельность будет осуществляться в форме самозанятости.**Целью проекта является организация шиномонтажа с использованием современных технологий. На этапе становления проекта наемных сотрудников нанимать не планируется.*1.3. Необходимый стартовый капитал*Сметная стоимость бизнес-проекта составляет 308250 рублей.*1.4. Источники финансирования проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| собственные средства (если планируются), руб. | заемные средства (если планируются), руб. | средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта, руб. |
| 58250 | 0 | 250000 |
|  |  |  |

 |
| **2. Производственный план** |
| 2.1. Описание производственного процесса*Действительно, современный автомобиль оборудован многими системами активной и пассивной безопасности, призванных защитить водителя и пассажиров. Удельная стоимость этих систем неуклонно повышается. И защита колес способствует комплексному решению проблемы безопасности.* *Конечно, даже на трассах сейчас достаточно шиномонтажей, способных неплохо переобуть колесо и редко приходиться «тянуть» 200 км до ближайшего. Но, с другой стороны, даже в центре города, если колесо спустило, а время поджимает, ждать помощь некогда, к тому же наши суровые климатические условия не располагают в парадном костюме размяться с домкратом и запаской. Бросить любимый авто и ловить такси? Настроение насмарку, а впереди важная встреча. Конечно человек, особенно россиянин способен выйти из этого положения, но это уже не о комфорте. Другое дело - обратить внимание на аварийный датчик, показывающий что колесо спустило, спокойно продолжать движение, закончить день как планировалось, а на неделе, в удобное время, решить вопрос с неисправностью.* 2.2. Производственный план*Какой бы надежной ни была машина, рано или поздно ей потребуется ремонт. А значит, бизнес на обслуживании автомобилей стабильно обеспечен клиентами и приносит своему владельцу неплохую прибыль.* *На стадии становления фирмы планируем, что нашим клиентом будет являться автовладелец, который живет в смежных с нашим районом, клиент, проживающий в близлежащих районах, кроме того, рядом с шиномонтажной мастерской находятся: автомойка, кафе, сауна, гостиница, что потенциально увеличивает количество клиентов. Наш основной клиент в среднем производит 2 переобувки в год и ремонт колес по необходимости.**Шиномонтаж находится в центре города, где хорошая проходимость автомобилей и нет вблизи конкурентов.**Для организации и развития шиномонтажного бизнеса необходимо приобрести следующее оборудование.**1. Автоматический шиномонтажный станок**Автоматический шиномонтажный стенд M&B ТС 522 IT для монтажа и демонтажа колес легковых автомобилей, мотоциклов и легких грузовиков с диаметром диска от 10″ до 23″.**Станок оснащен системой взрывной накачки бескамерных шин с ресивером 24л, что позволяет значительно уменьшить время работы с бескамерными шинами.* *Технические характеристики: Вес 220 кг**Рабочее давление 8 - 12 бар**Усилие отжимного цилиндра 2500 кг**Макс. диаметр колеса 1160 mm. (46″)**Ширина диска 3″ - 15″* *Внутренний захват 12″ - 23″* *Внешний захват 10″ - 20″* *Макс. ширина диска 15″ (390 мм)* *Отвод отжимного цилиндра МИН.:65мм МАКС.: 330mm**2. Балансировочный станок**Технические характеристики:**Вес 95кг**Электропитание 220В 50/60Гц**Скорость балансировки 167 об/мин при 50 Гц**200 об/мин при 60 Гц**Макс. вес колеса 70 кг**Макс. диаметр колеса 1120 мм (44″)**Ширина диска 2″ - 20″**Диаметр диска 8″ - 30″*Таблица 1Информация по **капитальным затратам на оборудование** **и приобретение сырья и материалов**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | Цена за единицу\*, руб. | Количество (с указанием единицы измерения) | Сумма, руб. (собственные средства) | Сумма, руб. (денежная выплата по соц. контракту) |
| 1) Шиномонтажный станок | 120000 | 1 шт. | 0 | 120000 |
| 2) Балансировочный станок | 130000 | 1 шт. | 0 | 130000 |
| 3) Компрессор | 58250 | 1 шт. | 58250 | 0 |
| ИТОГО | х | х | 58250 | 250000 |

\* Цена за единицу указывается с учетом цены приобретения, а также затрат на доставку, сборку, пусконаладочные работы и т.д. |
| **3. Маркетинговый план** |
| 3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)*Любого сервисмена прежде всего заботит задача создания клиентской базы и постоянного увеличения количества заказчиков. Добиться этого можно при соблюдении основных правил маркетинга, одно из которых гласит: предложить возможный максимум услуг в данном сегменте бизнеса. В сфере ремонта и обслуживания автомобилей вопрос, связанный с заменой резины и прочими шиномонтажными манипуляциями (балансировка, правка дисков, ремонт покрышек и т. д.), занимает отнюдь не последнее место в череде проблем, с которыми автолюбитель обращается за помощью на сервис.*3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке*Для владельца шиномонтажных мастерских адекватной мерой, позволяющей избежать ненужного ажиотажа в горячий сезон и не потерять возможного дохода, необходимо использовать активный способ работы с постоянными клиентами. Он заключается в своевременном информировании приезжающих на шиномонтаж клиентов о необходимости сезонных работ, а также сохранение в компьютерной базе данных информации о произведенных плановых и внеплановых манипуляциях.**Желательно, чтобы телефонные разговоры вел в этом случае сам «хозяин» шиномонтажа, это поднимет авторитет предприятия, поможет наладить прочные связи. В соответствии с базой данных он связывается с клиентом и, например, рекомендует ему подъехать в определенное время для плановых сервисных работ. При этом в перечень стандартных процедур включаются осмотр резины и дисков, а также балансировка колес. Если покрышки, по оценке специалиста, могут ходить еще, а диски не имеют существенных повреждений, то, соответственно, клиенту можно порекомендовать подъехать, скажем, для подготовки автомобиля к следующему сезону. Не будем забывать, что внимание приятно всем, а внимание профессионалов - особенно. Эта система может применяться в отношении практически любых расходников, и для автосервиса она станет хорошим подспорьем в ведении истории обслуживания машины. Конечно, условия, при которых автосервис вправе считать клиента постоянным, определяет только руководство предприятия.**Шиномонтаж — это работа сезонная и средней выручки здесь не бывает. Ведь машины переобуваются всего лишь два раза в год: осенью и весной, перед зимним периодом и перед летним. Все остальное время - межсезонье, и работы будет не так много. Но клиентура будет. Автолюбители знают: сегодня дешевле, а главное - надежнее доверить те же шиномонтажные работы специалистам, чем мучиться с проколотым колесом в гараже, или того хуже - на открытой стоянке. Зато как наступит «день жестянщика», шиномонтажные мастерские начнут переживать счастливые дни, ради которых они, собственно, и открылись.**Шиномонтажный бизнес выгоден. Но и конкуренция на этом рынке немаленькая. Такие мастерские сейчас на каждом углу. Сегодня качественный шиномонтаж не является диковинкой. Но любой бизнес зависит от того, сколько вы в него вложили. И если есть желание - будет и доход!*Таблица 2Перечень **основных производимых (реализуемых) товаров**, работ, услуг с указанием уровня цен

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара, работы, услуги | Объем продаж за месяц (количество, с указанием ед. измерения) | Цена, руб. | Планируемая выручка в месяц\*, руб. |
| 1) Ремонт колеса: |  |  |  |
| R 13 | 20 | 160 | 3200 |
| R 14 | 30 | 170 | 5100 |
| R 15 | 20 | 180 | 3600 |
| R 16 | 20 | 190 | 3800 |
| более R 16 | 30 | 200 | 6000 |
| 2) Шиномонтаж: |  |  |  |
| R 13 | 30 | 50 | 1500 |
| R 14 | 60 | 60 | 3600 |
| R 15 | 40 | 70 | 2800 |
| R 16 | 30 | 80 | 2400 |
| более R 16 | 40 | 120 | 4800 |
| 3) Балансировка: |  |  |  |
| R 13 | 30 | 60 | 1800 |
| R 14 | 60 | 70 | 4200 |
| R 15 | 40 | 80 | 3200 |
| R 16 | 30 | 100 | 3000 |
| более R 16 | 40 | 120 | 4800 |
| ИТОГО | х | х | 53800 |

\* Для расчета выручки по каждому наименованию товара необходимо умножить его количество на цену. |
| **4. Организационный план** |
| *Деятельность будет осуществляться в форме самозанятости.**Целью проекта является организация шиномонтажа с использованием современных технологий. На этапе становления проекта наемных сотрудников нанимать не планируется.* |
| **5. Финансовый план** |
| 5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимостиТаблица 5**Расчет прямых материальных затрат на единицу продукции/услуги**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | Покупная стоимость за 1 ед., руб. | Норма расхода (какое количество расходуется на 1 ед. продукта/услуги)  | Сумма\*, руб. |
| 1) Ремонт колеса |  |  |  |
| Расходные материалы | 10 | 1 | 10 |
| ИТОГО | х | х | 10 |
| 2) Балансировка |  |  |  |
| Расходные материалы | 5 | 3 | 15 |
| ИТОГО | х | х | 15 |

\* Сумма рассчитывается как произведение покупной стоимости за 1 единицу на норму расхода.Таблица 6**Расчет прямых материальных затрат в месяц**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукта/услуги | Сумма затрат на 1 ед.\*, руб. | Планируемый средний объем продаж продукции/услуг  | Сумма в месяц\*\*, руб. |
| 1) Ремонт колеса: |  |  |  |
| R 13 | 10 | 20 | 200 |
| R 14 | 10 | 30 | 300 |
| R 15 | 10 | 20 | 200 |
| R 16 | 10 | 20 | 200 |
| более R 16 | 10 | 30 | 300 |
| 2) Балансировка: |  |  |  |
| R 13 | 15 | 30 | 450 |
| R 14 | 15 | 60 | 900 |
| R 15 | 15 | 40 | 600 |
| R 16 | 15 | 30 | 450 |
| более R 16 | 15 | 40 | 600 |
| ИТОГО | х | x | 4200 |

\* Данные для расчета берутся из Таблицы 5 графы «Сумма» по строке «ИТОГО».\*\* Сумма в месяц равна произведению планируемого объема продаж на сумму затрат на 1 единицу. Таблица 7.**Расчет косвенных затрат**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование затрат | Сумма в месяц, руб. |
| Аренда помещения | 10000 |
| ИТОГО | 10000 |

Таблица 8.**Общие расходы в месяц**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид затрат | Сумма в месяц, руб. |
| Прямые материальные затраты(данные из таблицы 6 графы «Сумма» по строке «ИТОГО») | 4200 |
| Косвенные затраты(данные из Таблицы 7 по графе «Сумма в месяц» по строке «ИТОГО») | 10000 |
| ИТОГО | 14200 |

5.2. Расчет прогнозных финансовых результатовТаблица 9.**Прогноз доходов и расходов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Статьи расходов | Значение за 1 календарный год, руб. |
| 1 | Доходы от продаж | 645600 |
| 2 | Расходы | 170400 |
| 3 | Валовая прибыль | 475200 |
| 4 | Налоги | 25824 |
| 5 | Чистая прибыль | 449376 |
|  |  |  |

 |
| **6. Оценка риска** |
| *Выбранная сфера бизнеса относится к частично освоенной области предпринимательства. Поэтому степень риска, связанную с неудачей, мы относим к среднему уровню.**Виды риска, которым подвержена наша деятельность и мероприятия по их устранению:**1. Нарушения в работе оборудования - при небольшой поломке неполадка сразу же устраняется, а в случае невозможности наладки фирма использует резерв денежных средств, созданный специально для приобретения оборудования в таких случаях.**2. Появление дополнительных конкурентов — в этом случае мы усилим рекламу наших услуг, заострив внимание потребителей на качестве нашего обслуживания.**6. Пожар, хищение - на этот случай мы примем меры по пожарной безопасности помещения и поставим помещение на сигнализацию* *7. Изменение спроса - усилим маркетинговые исследования, будем искать новую долю рынка.* |