

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна
Должность: проректор по учебной работе
Дата подписания: 31.08.2021 16:09:30
Уникальный программный ключ:
Ob817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabbf73e943df4a4851fda56d089

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
национальное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»
(ЮЗГУ)

Кафедра финансов и кредита

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
О.Г. Локтионова
2021 г.

БИЗНЕС-ПЛАН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА
Методические рекомендации по проведению практических занятий
для магистров направления подготовки
38.04.01 Экономика

Курск 2021

УДК 336

Составители И.Г. Ершова, О.В. Беляева

Рецензент

Доктор экономических наук, профессор Т.С. Колмыкова

Бизнес-план инвестиционного проекта: методические рекомендации по проведению практических занятий для магистров направления подготовки 38.04.01 Экономика / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: И.Г. Ершова, О.В. Беляева. – Курск, 2021. – 45. – Библиогр.: с. 44.

В методических рекомендациях определены цели и задачи изучения дисциплины «Бизнес-план инвестиционного проекта» приводятся практические задания, список рекомендуемой литературы.

Предназначены для магистров направления подготовки 38.04.01 Экономика

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать . Формат 60x84 1/16.

Усл. печ. л. 2,73. Уч.-изд. л. 2,47. Тираж 100 экз. Заказ. *1983*

Бесплатно.

Юго-Западный государственный университет.

305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.....	4
2. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.....	8
2.1 ОБЩИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ.....	8
2.2 ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ....	12
2.3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНОВ.....	15
3. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	46

1. ОБЩИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Цель изучения дисциплины «Бизнес-план инвестиционного проекта» - формирование у студентов компетенций в области теории и практики планирования предпринимательства в конкретной сфере экономической деятельности с учетом современных российских условий хозяйствования.

Задачи дисциплины

Основными задачами изучения учебной дисциплины являются:

- формирование у студентов устойчивых знаний в области стратегического и текущего бизнес-планирования;
- развитие практических навыков в освоении и применении современных методов бизнес-планирования.

В результате изучения дисциплины, студенты должны:

знать:

теоретические, методологические и методические основы отечественного и зарубежного опыта в области бизнес-планирования;

содержание бизнес-плана, методы и этапы его разработки, систему показателей;

владеть:

навыками самостоятельного приобретения новых знаний в области бизнес-планирования с использованием современных образовательных технологий;

способами обоснования приоритетных направлений развития организации в рыночных условиях хозяйствования;

навыками исследования рынка сбыта продукции (работ, услуг);

методами разработки всех разделов бизнес-плана и расчета системы его показателей;

уметь:

определять потенциальную емкость рынка и потенциальный объем продаж продукции (работ, услуг), намечаемой к производству;

планировать реальные объемы производства и сбыта востребованной рынком продукции;

рассчитывать потребности и эффективность использования организацией производственных ресурсов для изготовления и сбыта востребованной рынком продукции;

оценивать уровень риска производственно-коммерческой деятельности организации;

устанавливать потребности организации в финансовых ресурсах, определять источники и формы их получения;

обосновывать финансовую стратегию организации с учетом ее особенностей и прогнозируемой ситуации на рынке сбыта производимой продукции.

2 ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1 ОБЩИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ

Бизнес-план является основным документом в организации цивилизованной предпринимательской деятельности и реализации инвестиционных проектов. Он является развернутым технико-экономическим, организационным, коммерческим, управленческим обоснованием целесообразности того или иного вида бизнеса.

Хотя для малых предприятий может разрабатываться только один бизнес-план, для большинства предприятий бизнес-план - только один из планов их производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности. Бизнес-план - план производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия, занимающий промежуточное положение между стратегическим планом предприятия и его годовым планом маркетинга.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- как скоро можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить возможный риск

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана: она может быть различной в зависимости от выполняемой функции - одна для начинающего предпринимателя и другая для действующего предприятия.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов:

- резюме (введение)
- общее описание фирмы ;
- продукция и услуги;
- маркетинг-план;
- производственный план;

- управление и организация;
- капитал и юридическая форма фирмы;
- финансовый план.

Фактически резюме является сокращенной версией плана, это своего рода уведомление о намерениях. После прочтения резюме рецензент должен иметь относительно ясное понимание того, что будет представлено в более детальной форме в остальной части плана. Резюме следует писать после завершения работы над планом. Резюме должно возбуждать немедленный интерес у рецензента. Интерес должны вызывать концепция, норма прибыли или просто стиль изложения.

Объем описания компании не должен превышать несколько страниц. Раздел лучше начинать с анализа текущего состояния отрасли, в которой функционирует предприятие; показать тенденции развития отрасли. Необходимо показать, какое место в отрасли занимает предприятие, и приступить к его описанию.

Здесь можно кратко рассказать об истории развития предприятия (дать основания компании, ее основные успехи или достижения). Краткие сведения о предприятии должны, как правило, включать следующее:

общие сведения: расположение предприятия, занимаемая площадь; количество зданий и цехов (собственный или арендованный), выгодность расположения, количество работников;

характеристика основных фондов предприятия: состояние, износ оборудования, оценка стоимости оборудования, стоимость арендованного оборудования, стоимость неустановленного оборудования;

является ли компания производственной, торговой или действует в сфере услуг; что и как она намерена предоставлять своим клиентам; в каких географических пределах она планирует развивать свой бизнес;

имеет ли компания разработанный ассортимент товаров; как ведет маркетинг своих продуктов и стремится расширить масштабы деятельности.

Очень важно внятно сформулировать цели бизнеса. Возможно, компания стремится выйти на определенный объем продаж или в определенные географические регионы.

Задачей раздела «Продукция и услуги» является описание в наиболее сжатой форме характеристик товаров и услуг, предлагаемые данным бизнесом. Поскольку предприниматель, вероятно, намного лучше разбирается в избранной области, нежели инвестор, важно, чтобы характеристики и привлекательные черты продуктов и услуг были описаны в простой и ясной форме.

В этот раздел обычно включается следующая информация.

Физическое описание. Описание физических характеристик продукции. Фотография, рисунок продукта или рекламный проспект. При описании услуг лучше применять диаграммы.

Использование и привлекательность товара. Дав точное описание продукции или услуг, предприниматель должен особо остановиться на возможности их использования и на привлекательных сторонах. Подчеркнуть уникальность товара.

Разработка и развитие. Важно уделить особое внимание разработке продукции или услуги, в том числе вопросу о том, как шло развитие этого процесса вплоть до настоящего момента и как оно видится в будущем. Полезно прокомментировать готовность продукции или услуг к выходу на рынок, поскольку это поможет оценить жизнеспособность предприятия.

В плане маркетинга говорится о характере намеченного бизнеса и способах, благодаря которым можно рассчитывать на успех. Цель раздела – разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок и реагировать на складывающуюся, на нем обстановку, чтобы обеспечить сбыт товара.

Как документ для внутреннего планирования, бизнес-плана должен быть подробным планом производственной деятельности. Цель производственного плана – доказать потенциальным инвесторам, что экономический потенциал предприятия способен обеспечить производственную программу, предусмотренную бизнес-планом.

Основные вопросы, на которые нужно ответить в этом разделе бизнес-плана:

Изготовление продукции. Когда речь идет о производстве, важно рассмотреть процесс производства продукции. Обычно предусматривается описание зданий, оборудования, потребностей в

сырье и трудовых ресурсах, технологических процессов, сборочных линий и робототехники, а также возможностей бизнеса, в частности производственные мощности и программы контроля качества. Целесообразно привести технологические схемы производства основных видов продукции, характеристики оборудования.

Обслуживание и сервис. В плане может быть рассмотрен уровень сервиса, который компания обеспечивает после того, как потребитель приобретет товар или услугу.

Внешние воздействия. Следует рассмотреть такие факторы:

- производственные ресурсы. Способ работы компании зависит от цен и наличия производственных ресурсов, таких как труд и сырье. Такие ресурсы подвержены внешним воздействиям;
- изменения в технологии;
- клиенты. Предпринимателю следует считаться с влиянием, исходящим от клиентуры;

4. Меры по правовой защите. К ним относятся патенты, товарные знаки.

В разделе управление должны быть рассмотрены следующие вопросы:

- менеджеры и организаторы. В разделе представлены краткие сведения, отражающие уровень квалификации и профессиональные достижения каждого из членов команды.
- организационная структура. В этом подразделе нужно показать, прежде всего, управленческую структуру. Краткое количество отделов, цехов их основные функции.
- кадровая политика и стратегия. В разделе представлены вопросы: пакет льгот; премии; планы стимулирования; процедура найма рабочих.

Рассматривая капитал и юридическую форму компании, предприниматель сообщает, какая юридическая форма будет выбрана и как будет капитализировано предприятие:

- структура компании, юридическая форма и способы финансового участия;
- требования в отношении капитала. Источники средств, имеющихся в настоящее время, а также тех, к которым предполагается прибегнуть в будущем.

Цель финансового раздела бизнес-план – обобщение материалов предыдущих разделов и представление их в стоимостном выражении. Следует подчеркнуть важность и достоверность представляемых данных. Во многих отношениях финансовый план – наиболее гибкая по форме часть бизнес-плана.

Финансовый план содержит следующие основные моменты:

- сводный прогноз доходов и расходов. Задача этого подраздела – показать, как будет формироваться, и изменяться прибыль;
- отчет о денежных потоках – отражает сведения о денежных поступлениях и выплатах: поступление выручки от продаж, фактическая оплата затрат предприятия и проч.;
- баланс активов и пассивов предприятия, финансовые коэффициенты и статистические показатели.

В бизнес-плане необходимо рассчитать:

- себестоимость продукции;
- расход материала на 1 месяц работы;
- количество изделий выпускаемые за 1 месяц работы;
- прибыль предприятия и рентабельность его.

2.2 ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Разделится на группы.

Выбрать тему бизнес-плана.

Составить бизнес-план, выполняя предложенные практические задания.

Сделать вывод по проделанной работе.

Защитить бизнес-план.

Темы бизнес-планов:

Бизнес-план автомойки самообслуживания

Бизнес-план картинга

Бизнес-план проката автомобилей

Бизнес-план шиномонтажа

Бизнес-план эконом-такси

Бизнес-план автошколы

Практические задания:

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных

предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).

2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

3. Приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?

4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.

5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.

6. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.

7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.

8. Составьте календарный помесечный план расходов, включающий:

- этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации;

- этап начального развития бизнеса – просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.

9. Составьте календарный помесечный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

10. Совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

2.3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

1. Рекомендации к бизнес плану автомойки самообслуживания

Сколько нужно денег для открытия автомойки самообслуживания?

Строительство автомойки самообслуживания — дорогостоящий проект. Примерные затраты на строительство и запуск одного поста, по расчетам бизнес плана, составляют от 1,2 до 1,7 млн. рублей. Открытие трех-постовой автомойки самообслуживания обойдется инвестору почти в четыре миллиона рублей:

- Аренда земельного участка на время строительства (3 мес.) – 150 000 руб.
- Строительство бетонного основания (3 поста) — 1 000 000 руб.
- Строительство тех. помещения, монтаж металлоконструкций и подвод коммуникаций — 950 000 руб.
- Доставка и монтаж оборудования — 1 300 000 руб.
- Рекламный бюджет — 100 000 руб.
- Регистрация бизнеса и прочие расходы — 200 000 руб.
- Итого — 3 700 000 рублей.

Пошаговый план открытия автомойки самообслуживания

Открытие бизнеса начинается с поиска подходящего земельного участка под размещение автомойки. Главные условия здесь: наличие большого трафика автомобилей, удобные подъездные пути, отсутствие конкурентов. В идеале, это должен быть участок в черте крупного города, в непосредственной близости к автотрассе, автосервису или автозаправке. В таком случае, можно гарантировано получить большой поток клиентов.

Также нужно смотреть на наличие в непосредственной близости других автомоек. Близкое расположение с раскрученным конкурентом не всегда будет иметь плохие последствия. Очень часто на мойках образуются очереди и автовладельцы не желая терять время поедут на соседнюю автомойку.

Участок можно взять в аренду на длительный срок с последующим правом выкупа. Земля под мойку должна быть переведена под соответствующую категорию использования. В данном случае — под промышленную застройку. Размещение автомойки

обязательно согласовывается с контролирующими органами: архитектурой города, Роспотребнадзором, Ростехнадзором, управлением окружающей среды и пожарной охраной.

Какие документы нужны для открытия автомойки самообслуживания

Документы, которые обязательно должны быть на руках у организатора дела включают:

- Организационные документы (свидетельство о регистрации ООО, устав);
- Договор аренды или свидетельство о праве собственности;
- Договор на вывоз мусора и ТБО;
- Договор на вывоз ила и утилизацию нефтесодержащих отходов;
- Акт выполненных работ по строительству объекта.

Автомойкам самообслуживания не нужны мойщики автомобилей, но нужны администраторы, которые следят за исправностью работы оборудования и консультируют автовладельцев по пользованию сервисом (особенно тех, кто впервые прибыл на такую автомойку). Штат администраторов должен состоять как минимум из трех работников, работающих посменно.

Маркетинговый план

Несмотря на большую конкуренцию в данной сфере, автомойка самообслуживания — перспективный проект. Главное преимущество такого сервиса — цена, которая в 1,5 — 2 раза ниже, чем в классических мойках. В нашей стране, на данный момент открыто всего 10% автомоек самообслуживания, от общего числа моечных комплексов. Ниша фактически свободна.

Наибольшим спросом услуги мойки авто пользуются весной и осенью. Летом и зимой спрос значительно падает. Поэтому время открытия бизнеса нужно планировать заранее, чтобы не попасть в низкий сезон.

Реклама автомойки

В качестве рекламы услуг лучше всего использовать наружную рекламу. Особенно, если автомойка находится рядом с трассой. В таком случае, одного — двух ярких баннеров будет достаточно, чтобы привлечь львиную долю клиентов.

Финансовый план

Постоянные ежемесячные расходы

- Аренда земельного участка — 50 тыс. руб.
- Химия для мойки — 45 тыс. руб.
- Заработная плата + страховые отчисления (3 чел.) – 100 тыс. руб.
- Услуги аутсорсинга (бухгалтер) — 10 тыс. руб.
- Откачка загрязнений их очистных ям — 8 тыс. руб.
- Водоснабжение (250 м3) — 15 тыс. руб.
- Электроэнергия (4500 кВт) — 14 тыс. руб.
- Амортизация оборудования — 15 тыс. руб.
- Вывоз мусора — 5 тыс. руб.
- Прочие расходы — 30 тыс. руб.

Итого — 292 тыс. рублей.

Доходы

- Средний чек — 150 рублей с машины
- Количество машин в день на 1 пост — 40
- Выручка в день с 1 поста — 6000 рублей, с 3-х постов — 18000 рублей.
- Общая выручка в месяц (минус дождливые и морозные дни) — 450 000 рублей.

Сколько можно заработать на автомойке самообслуживания
 Отсюда прибыль равна: $450\ 000 - 292\ 000 = 158\ 000$ рублей.
 Рентабельность бизнеса составляет 35%. Окупаемость вложений, с учетом периода на раскрутку бизнеса, наступит через 30 — 35 месяцев работы (три года).

2. Рекомендации к бизнес-плану проката автомобилей

Сколько нужно денег на открытие компании по оказанию услуг проката автомобилей?

По расчетам бизнес плана, на открытие проката автомобилей потребуется инвестировать порядка 5 900 000 рублей:

- Обустройство офисного помещения — 200 000 руб.
- Приобретение автомобилей — 4 500 000 руб.
- Страхование, покупка доп. оборудования — 650 000 руб.

- Рекламный бюджет (создание сайта, наружная реклама и пр.) – 150 000 руб.
- Регистрация бизнеса и прочие организационные расходы — 100 000 руб.
- Резервный фонд — 300 000 руб.
- Капитал на открытие дела будет сформирован из личных средств учредителей организации (40%) и заемных средств (банковского кредита). Процентная ставка по кредиту составит 15% годовых, а ежемесячные платежи — 45 500 рублей.

Пошаговый план открытия бизнеса

1. Поиск источников финансирования проекта
2. Подбор места дислокации организации
3. Регистрация бизнеса, создание правовой базы компании
4. Заключение договора аренды помещения и стоянки
5. Найм персонала
6. Приобретение автомобилей, страхование и постановка на учет
7. Открытие бизнеса
8. Активная реклама услуг, создание сайта

Перспективы рынка

Прокат автомобилей как бизнес в нашей стране еще находится в стадии развития. В отличие от Европы, где авто арендуется в основном туристами, в России прокат берут, как правило, на свадьбы и всевозможные празднования. При этом порядка 2/3 всего прокатного рынка приходится на Санкт-Петербург и Москву. По некоторым данным, в России в прокате находится не более 40 тыс. автомобилей, в то время как в Европе их — более 2 млн. единиц.

Прокат авто не может развиваться без развития внутреннего туризма страны. Поэтому наиболее перспективными регионами для открытия подобного бизнеса на данный момент являются Краснодарский край (черноморское побережье), республика Крым, Иркутская область (оз. Байкал), Ленинградская область, Московская область, республика Алтай.

Описание услуг

Для оказания услуг проката планируется приобретение автопарка из 10 автомобилей, включая такие модели как: Lada Granta, Chevrolet Lanos, Daewoo Nexia, Renault Logan, Chevrolet Lanos (АКПП), Lifan Solano, LADA Largus, Nissan Almera (АКПП), Peugeot 408, Chevrolet Cruze. Все автомобили будут застрахованы по КАСКО.

На стоимость проката будут влиять такие факторы как класс автомобиля, технические характеристики и тип трансмиссии.

Прайс организации будет следующим:

- Chevrolet Cruze — 2800 руб.\сут.
- Peugeot 408 — 2800 руб.\сут.
- Nissan Almera (АКПП) — 2800 руб.\сут.
- LADA Largus — 2200 руб.\сут.
- Lifan Solano — 1700 руб.\сут.
- Chevrolet Lanos — 1700 руб.\сут.
- Renault Logan — 1500 руб.\сут.
- Daewoo Nexia — 1300 руб.\сут.
- Chevrolet Lanos — 1300 руб.\сут.
- Lada Granta -1200 руб.\сут.

Минимальный возраст арендателя должен быть 24 года, а стаж вождения — не менее 4-х лет. Такое резкое ограничение по возрасту обусловлено тем, что предоставлять машины лицам младше 24 лет и с малым стажем вождения гораздо опаснее для состояния прокатных машин (молодые любят быстро ездить, нарушать ПДД и пр.).

Чтобы взять машину в прокат с водителя будут запрашиваться следующие документы: паспорт, водительское удостоверение, ИНН, пенсионное страховое свидетельство, карточка медицинского страхования. Минимальный срок аренды составит 24 часа. Общий тариф пробега за сутки — 600 км (все, что свыше оплачивается дополнительно).

По предварительным расчетам, один автомобиль будет работать в прокате в среднем 25 суток в месяц — в высокий сезон (май — октябрь), и по 16 суток в месяц — в низкий сезон (ноябрь — апрель). При средней стоимости проката в 2000 руб/сут. ежемесячная выручка в высокий сезон составит 500 000 рублей (с

10 авто), в низкий сезон — 320 000 рублей. Таким образом, годовая выручка организации, по предварительным расчетам составит 4 920 000 рублей.

Производственный план

Для размещения проката бизнес планом предусмотрена аренда офисного помещения площадью 40 кв. м. и стоянки площадью 550 кв. м. Размер арендной платы составит 25 000 руб. в месяц. На оборудование офиса (покупка мебели, офисной техники, мелкий ремонт и пр.) потребуется около 200 тыс. руб.

На покупку автомобилей будет потрачено порядка 4 500 000 рублей. Еще 650 000 рублей уйдет на страхование транспортных средств, покупку доп. оборудования и постановку на учет в ГИБДД. Общие инвестиции на данном этапе составят 5 150 000 рублей. Приобретенные автомобили будут реализовываться примерно через три года работы, так как износ в прокате идет очень быстро. Реализация авто на более позднем сроке повлияет на потерю стоимости транспортного средства.

Какую систему налогообложения выбрать для предприятия

Организационной формой предприятия будет общество с ограниченной ответственностью. Статус юридического лица в наибольшей степени подходит для подобного бизнеса, так как уменьшает риски потери имущества, повышает доверие к организации и позволяет более успешно работать с крупными корпоративным клиентами. В качестве системы налогообложения планируется применять УСН — упрощенную систему налогообложения, 15% от прибыли организации.

Для успешного функционирования организации потребуется создать штат первоклассных работников. Прежде всего организации необходим механик (2 чел.), осматривающий машину перед сдачей в прокат; юрист, решающий правовые вопросы и формирующий договора проката; оператор (2 чел.), принимающий оплату и консультирующий по вопросам проката и управляющий, координирующий работу организации. Общий штат сотрудников составит 6 человек, с ежемесячным фондом оплаты труда в 90 000 рублей. Услуги бухгалтера планируется взять на аутсорсинг.

Выбор кода ОКВЭД

Подготавливая документы для регистрации фирмы в ФНС, необходимо указывать коды будущей деятельности, согласно общероссийскому классификатору. В данном случае, это:

- ОКВЭД 71.10 – аренда легковых автомобилей;
- ОКВЭД 71.21.1 – аренда грузовых транспортных средств.
- Обязательно запомните/запишите представленную информацию.

Подготовка документов для бизнеса по сдаче автомобилей в аренду

Решение вопросов по оформлению документов, которые необходимы для работы фирмы, специализирующейся на аренде транспортных средств, нужно начинать с выбора организационно-правовой формы. Если вы планируете организовать работу небольшой фирмы, вполне достаточно пройти процедуру регистрации ИП, а для более серьезного бизнеса (с автопарком от 10 машин), рациональнее оформить документы ООО.

Кроме того, для того чтобы сдать автомобиль в аренду, необходимы следующие бумаги:

- Техпаспорт и страховые полисы (как обязательный КАСКО, так и добровольный ОСАГО).
- Договор аренды транспортного средства с актом приема-передачи.
- Документ, подтверждающий техническую исправность автомобиля.

Практика показывает, что договор аренды транспортного средства должен составлять юрист, специализирующийся на решении подобных вопросов. Даже самый опытный водитель не сможет составить документ таким образом, чтобы он учитывал любые форс-мажоры, которые могут случиться на наших дорогах.

Риски бизнеса

Основные риски при ведении данного бизнеса включают:

1. Не совершенная законодательная база в данной отрасли
2. Долгий срок возврата вложенных средств
3. Высокая капитализация инвестиций
4. Возрастающая конкуренция на рынке

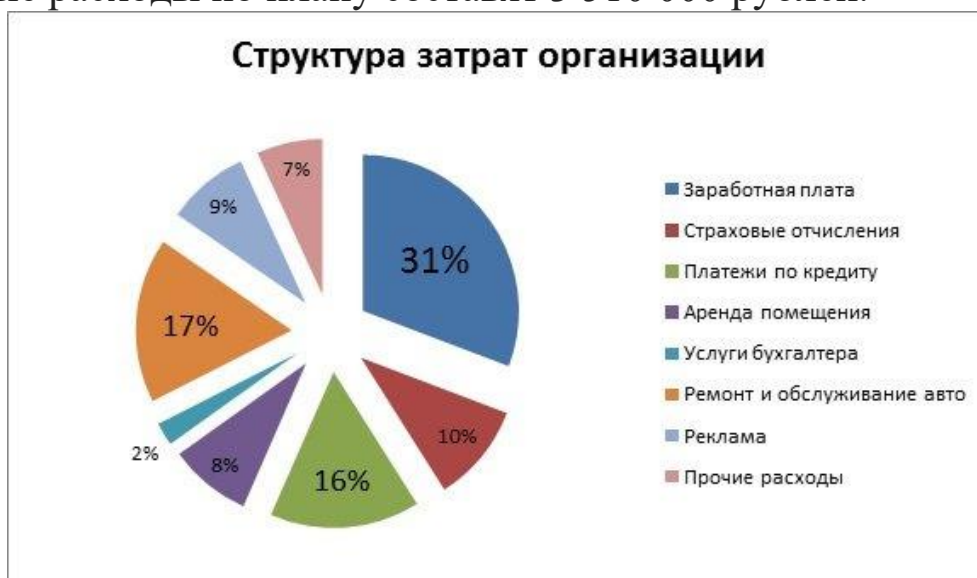
Финансовый план

. Постоянные ежемесячные расходы организации по прокату автомобилей будут включать:

- Заработная плата — 90 000 руб.
- Страховые отчисления в ПФР и ФСС — 30 000 руб.
- Платежи по кредиту — 45 500 руб.
- Аренда помещения и стоянки — 25 000 руб.
- Услуги бухгалтера — 7 000 руб.
- Ремонт, обслуживание автомобилей (мойка, хим. чистка и пр.) — 50 000 руб.
- Реклама — 25 000 руб.
- Прочие расходы — 20 000 руб.

Итого — 292 500 руб.

Годовые расходы по плану составят 3 510 000 рублей.



Сколько можно заработать на оказании услуг проката автомобилей?

Расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов организации по прокату автомобилей:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий месяц, руб.
1	Выручка	410 000
2	Себестоимость (сумма строк 2.1 – 2.8)	292 500
2.1	Заработная плата	90 000
2.2	Страховые отчисления	30 000
2.3	Платежи по кредиту	45 500
2.4	Аренда помещения и стоянки	25 000
2.5	Услуги бухгалтера	7 000
2.6	Ремонт и обслуживание автомобилей	50 000
2.7	Реклама	25 000
2.8	Прочие расходы	20 000
3	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	117 500
4	Налоги (УСН, 15% от прибыли)	17 625
5	Чистая прибыль	99 875

Таким образом, чистая прибыль организации в месяц (среднегодовой показатель) составит 99 875 рублей.

Рентабельность компании составляет 34%. С учетом периода на раскрутку компании, окупаемость вложений в бизнес наступит не раньше чем через 60 – 65 месяцев работы (5 лет).

3.Рекомендации к бизнес-плану картинга

Сколько нужно денег для открытия картинга

По расчетам бизнес плана, на открытие картинг-клуба будет потрачено порядка 6 050 000 рублей:

- Строительство трассы (укладка асфальта, система хронометража, элементы безопасности и пр.) – 4 000 000 руб.
- Создание инфраструктуры отдыха (раздевалка, беседки, административное здание) – 500 000 руб.
- Приобретение оборудования (карты, экипировка) – 1 300 000 руб.
- Рекламный бюджет – 150 000 руб.
- Регистрация бизнеса и прочие организационные расходы – 100 000 руб.

Средства на проект будут выделены из собственного бюджета учредителей (50% от общих инвестиций) и заемного капитала – банковского кредита (50% от общих инвестиций). Ежемесячные платежи по кредиту составят 45 000 рублей.

Аренда земельного участка

Для организации трассы планируется арендовать земельный участок в одном из популярных парков города. Парк принадлежит местной муниципальной власти, поэтому цена аренды будет не такой высокой (как в случае с арендой частной территории). Ежемесячный платеж за участок в 3000 кв. м. составит 25 000 рублей.

В этом же парке работает сеть аттракционов, поэтому поток платежеспособных клиентов гарантирован на протяжении всего периода работы клуба (за исключением дождливых дней).

Трассу планируется покрыть асфальтом. Ширина трека составит 8 м, длина – 450 м. Края трассы, в целях безопасности, будут выложены шинами и блоками пенопласта. Еще до укладки асфальта планируется установить систему электронного хронометража (датчики скорости). Результаты заездов будут выводиться на табло, что сделает процесс гонки еще более интересным.

Также на территории картинга будет установлено небольшое административное здание, раздевалка (сборно-разборное из металлоконструкций) и пару беседок для отдыхающих. Затраты на создание трека и обустройство территории трассы составят 4,5 млн. рублей.

Какое оборудование выбрать для картинга

В качестве оборудования будут приобретены: 12 картов «формула 270» (цена за новый 82 тыс. руб.), табло для картинга, система хронометража и экипировка (подшлемники, шлемы, комбинезоны). Всего на данном этапе будет инвестировано порядка 1,3 млн. рублей.

Согласно бизнес плана, в компанию будут трудоустроены: опытный механик (з/п 15 тыс. руб.), два инструктора (з/п 14 тыс. руб.) и тренер (25 тыс. руб.). Фонд оплаты труда составит 68 тыс. руб. в месяц.

Какую систему налогообложения выбрать для картинга

Организационной формой картинг-клуба будет общество с ограниченной ответственностью в составе двух учредителей. В качестве системы налогообложения планируется применять УСН (упрощенка), 15% от прибыли.

Описание продукции и услуг

Перечень услуг нашей компании будет достаточно широк. Для небольших компаний и любителей мы будем предлагать обычный прокат картов по цене 250 руб./5 мин. Корпоративным клиентам и большим компаниям будет предлагаться аренда картинга. В стоимость аренды будет включено: картинги, экипировка гонщика, работа инструктора, аренда трассы. Планируется установить следующий уровень цен:

- До 16:00 – 4000 руб./час, 6500 руб./2 часа, 9500 руб./3 часа
- После 16:00 – 5500 руб./час, 10500 руб./2 часа, 16000 руб./3 часа
- Выходные и праздничные дни – 10 000 руб./час, 18000 руб./2 часа, 26000 руб./3 часа

Кроме этого, за дополнительную плату клиентам будут предлагаться:

- Персональные сценарии
- Работа профессионального ведущего
- Организация фуршета
- Система наград победителей

Еще одна услуга нашего картинг-клуба – детская школа «юный гонщик». Два раза в неделю будут проводиться занятия по картингу для детей в возрасте от 12 лет. Занятия будут проводиться профессиональным тренером, продолжительность занятий составит 1,5 – 2 часа. Стоимость обучения в школе будет стоить 2500 рублей в месяц.

Картинг будет открытого типа, что предполагает сезонный период работы – с мая по октябрь месяцы. Предполагается, что в среднем в месяц наш картинг будет посещать порядка 10 корпоративных и 900 отдельных клиентов (30 человек в день). Высокая посещаемость парка позволит привлечь значительную аудиторию клиентов с первых дней работы.

Один корпоративный заказ будет приносить в среднем 10000 руб., то есть выручка от корпоративных мероприятий составит 100 000 руб. в месяц. Одиночные заезды будут приносить порядка 500 руб. с человека – общая выручка составит 450 000 руб. Таким образом, средняя выручка в месяц составит 550 000 рублей.

Маркетинг и реклама

Помимо нашего клуба, в городе уже функционирует порядка 4 картингов. Из них достойных конкурентов, предлагающих широкий спектр услуг всего два. Считаем, что для города – миллионика это слишком мало, поэтому рынок подобных услуг еще готов принять новых игроков.

Наши конкурентные преимущества:

- Новая интересная трасса
- Новые карты и экипировка
- Современное оборудование (система хронометража, электронное табло)
- Опытные инструкторы, собственный тренер
- Интересные программы для корпоративных клиентов
- Невысокие цены

Транспортная доступность картинг-клуба (трасса находится фактически в центре города).

В качестве рекламы и продвижение услуг бизнес планом предусмотрены:

- Реклама в интернете (социальные сети, сайт)
- Проведение акций, конкурсов и бесплатных сертификатов
- Участие в благотворительных мероприятиях
- Проведение соревнований и праздничных мероприятий
- Наружная реклама

Риски бизнеса

Открытие данного бизнеса связано со следующими рисками:

1. Сезонность услуг
2. Высокая капитализация инвестиций
3. Высокая зависимость спроса на услугу от экономического положения в стране (на развлечениях экономят в первую очередь)

Финансовый план

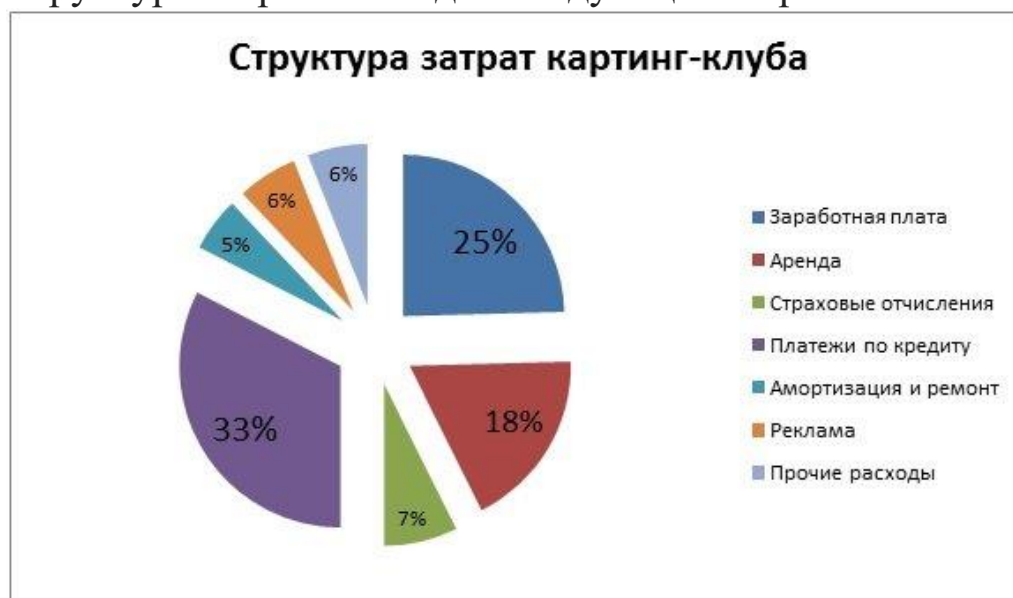
Годовые расходы картинга по плану:

- Аренда земельного участка – 300 000 руб.
- Заработная плата персонала – 408 000 руб.
- Страховые отчисления – 122 400 руб.

- Платежи по кредиту – 540 000 руб.
- Амортизация и ремонт оборудования – 90 000 руб.
- Реклама – 100 000 руб.
- Прочие расходы – 100 000 руб.

Итого – 1 660 400 рублей.

Структура затрат выглядит следующим образом:



Расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов картинга:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год, руб.
1	Выручка	3 300 000
2	Себестоимость (сумма строк 2.1 – 2.7)	1 660 400
2.1	Заработная плата	408 000
2.2	Страховые отчисления	122 400
2.3	Аренда земельного участка	300 000
2.4	Платежи по кредиту	540 000
2.5	Амортизация и ремонт	90 000
2.6	Реклама	100 000
2.7	Прочие расходы	100 000
3	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	1 639 600
4	Налоги (УСН, 15% от прибыли)	245 940
5	Чистая прибыль	1 393 660

Сколько можно заработать на картинге

Таким образом, чистая прибыль по итогам сезона работы составит 1 393 660 рублей. Рентабельность картинг-клуба равна 83%. При таких расчетах, с учетом сезонности, окупаемость первоначальных вложений в бизнес наступит через 4 года работы.

4.Рекомендации к бизнес -плану шиномонтажа

Описание проекта

Целью проекта является организация шиномонтажа в городе N с населением в 150 тыс. человек. В районе, где планируется организация шиномонтажа, с помощью маркетинговых исследований была выявлена дополнительная потребность в подобного рода услугах. Количество действующих шиномонтажных мастерских не удовлетворяют в полной мере спрос со стороны автовладельцев данного района.

Сколько нужно денег для открытия шиномонтажа

Для реализации проекта планируется привлечь инвестиции в размере 566 000 рублей. Их них собственные средства составят 166 000 рублей, и 400 000 рублей – кредитные средства полученные в коммерческом банке.

Экономические показатели реализации проекта, по расчетам бизнес плана, составят:

- Чистая прибыль в год = 570 920 рублей;
- Рентабельность продаж = 34%;
- Окупаемость проекта = 12 месяцев.

Смета стартовых затрат:

№ п./п.	Наименование статьи	Сумма, руб.
1.	Приобретение модульного здания «под ключ»	300 000
2.	Приобретение оборудования и инструмента	150 000
3.	Подготовка земельного участка	30 000
4.	Регистрация деятельности и прочие организационные расходы	50 000
5.	Депозит по аренде земельного участка на 2 мес.	36 000
ИТОГО		566 000

Какую систему налогообложения выбрать для шиномонтажа

Организационно-правовой формой шиномонтажной мастерской будет индивидуальное предпринимательство. Считаем данную ОПФ самой подходящей для данного бизнеса. Инициатор проекта – Петров И.В.

В качестве налогового режима планируется применение патентной системы налогообложения. Это очень удобный налоговый режим, отменяющий уплату налога на прибыль, НДС и налог на

имущество. Кроме этого, применение патента освобождает от обязанности вести бухгалтерскую отчетность. Годовая стоимость патента для шиномонтажа составит 32 000 рублей.

В настоящее время начата практическая деятельность по реализации проекта:

1. Произведена регистрация индивидуального предпринимательства в местной ИФНС;
2. Заключен договор аренды частного земельного участка площадью 120м². Участок находится в непосредственной близости к крупной автостоянке. Ежемесячная арендная плата за участок составит 18 тыс. рублей.
3. Найдена компания, осуществляющая изготовление и поставку готовых модульных зданий для шиномонтажа «под ключ».

Описание продукции и услуг

Шиномонтажной мастерской планируется оказание следующих услуг:

1. Шиномонтаж и балансировка колес диаметром от 13 до 20 дюймов. Цена за услугу от 600 до 1200 рублей за комплект в четыре колеса.
2. Снятие и установка колес литых и металлических. Цена за комплект в четыре колеса: от 40 до 120 рублей.
3. Демонтаж покрышки с диска. Цена услуги: от 40 до 70 рублей.
4. Монтаж покрышки на диск. Цена услуги: от 40 до 70 рублей.
5. Проверка, подкачка одного колеса. Цена услуги: 10 рублей.
6. Установка камеры в колесо. Цена услуги: от 10 до 40 рублей.
7. Ремонт камеры. Цена услуги: 50 рублей.
8. Герметизация одной стороны колеса уплотнителем бортов. Цена услуги: 50 рублей.
9. Ремонт колеса, латка/грибок. Цена услуги: 100 рублей.
10. Вулканизация. Цена услуг: 112 пластырь — 400 рублей, 114 пластырь — 500 рублей, 115 пластырь — 600 рублей.

Режим работы шиномонтажа планируется установить с 9:00 до 19:00. В высокий сезон, на период повышенного спроса (весна, осень) режим работы будет корректироваться.

Расположение шиномонтажа

Расположение шиномонтажа вблизи крупной автостоянки города позволит, без дополнительной рекламы, привлечь значительную часть клиентов, автовладельцев пользующихся услугами данной автостоянки. Стоимость услуг шиномонтажа планируется установить чуть ниже среднерыночных, что также положительно скажется на росте количества клиентов сервиса.

Реклама шиномонтажа

В качестве дополнительной рекламы планируется использовать следующие источники:

1. Раздача листовок, флаеров, расклейка объявлений, информирующих об открытии нового шиномонтажа в нашем городе.
2. Активная реклама в сети интернет: регистрация на досках объявлений, на городских порталах в разделах услуг населению, публикации в блоках, контекстная реклама.
3. Обмен контактной информацией и визитками с действующими автосалонами, магазинами автозапчастей и прочими сервисами, оказывающими смежные услуги автовладельцам.

Ближайшая точка шиномонтажа будет находиться на расстоянии в 700 метров от нашего сервиса. Всего можно выделить 2 прямых конкурента, оказывающих подобные услуги в радиусе 1 км от нашего шиномонтажа:

Конкуренты	Характеристика		Выводы
	Сильных сторон	Слабых сторон	
Шиномонтаж №1	Долгий срок работы на рынке шиномонтажных услуг. Большая клиентская база.	Высокие очереди. Цены на услуги выше среднерыночных.	Конкурировать можно как за счет более низких цен, так и за счет своевременного оказания услуг
Шиномонтаж №2	Располагают несколькими боксами, ввиду чего отсутствуют очереди на услуги.	Высокие цены. Жалобы на качество предоставляемых услуг.	Конкурировать можно за счет более низких цен и за счет оказания более качественных услуг

Проведем расчет предполагаемого ежемесячного дохода шиномонтажа.

Для начала определим среднюю посещаемость нашего сервиса. Так как спрос на шиномонтажные услуги носит сезонный характер, поток клиентов должен корректироваться в зависимости от времени года. Так, наибольший поток клиентов наблюдается осенью и весной, когда идет сезонная смена резины автовладельцами.

Средняя дневная посещаемость в октябре, ноябре, марте и апреле составит порядка 15 клиентов — это максимум, который может обслужить один шиномонтажный бокс с двумя работниками. Средняя стоимость услуги (как правило, «переобувка» шин) составит 800 рублей с автовладельца. Отсюда дневная выручка составит 12 000 рублей, ежемесячная — 360 000 рублей.

В другие месяцы, доходность шиномонтажа, то есть ежемесячная выручка составит всего 30% от дохода в «высокий» сезон. То есть среднемесячная выручка за остальные 8 месяцев составит всего 108 000 рублей.

Таким образом, объем годовой выручки шиномонтажа составит порядка 2 304 000 рублей.



Выбор помещения для шиномонтажа

В качестве помещения для шиномонтажа планируется использовать модульный шиномонтажный комплекс (мобильный шиномонтаж). Модульный шиномонтажный комплекс представляет из себя здания, состоящее из сборно-разборных металлоконструкций, со всеми необходимыми коммуникациями и шиномонтажным оборудованием. По сравнению с капитальным строительством, мобильное здание ни чуть не уступает в функционале, безопасности и удобстве и даже превосходит его с

точки зрения меньших затрат на старт проекта и меньшего пакета документов разрешающих эксплуатацию объекта.

Основные преимущества модульного комплекса:

- Модульный мобильный шиномонтаж легко собирается и разбирается, что позволяет перевозить его на новое место в любое время и без серьезных последствий для конструкции.
- Из всего перечня документов для мобильного шиномонтажа требуется лишь подтверждение права собственности или аренды на земельный участок.
- При монтаже конструкции требуется только лишь подключение к электросети, так как проводка и остальные коммуникации уже встроены в модуль.
- Покупка модульного здания обойдется в несколько раз ниже строительства капитального объекта, то есть вложения на открытие бизнеса будут ниже, а значит будут ниже и сроки окупаемости инвестиций.

Модульное здание для шиномонтажа будет оснащено всем необходимым оборудованием для оказания качественных и своевременных услуг:

- Балансировочный станок «Мастер» СБМК-60
- Шиномонтажный стенд/станок
- Вулканизатор
- Емкость для воды
- Компрессор СБ4/С-100
- Домкрат подкатной 2,5 т
- Рабочий инструмент

Предполагается, что общие расходы на приобретение оборудования составят порядка 150 тыс рублей.

В планируемое штатное расписание шиномонтажного комплекса будут входить:

№	Должность	Количество, чел.	Оклад, руб.	Фонд оплаты в месяц, руб.	Оплата в год, руб.
1	Мастер	3	25 600 (6000 руб. + 30% от выручки)	76 800	921 600
ИТОГО				76 800	921 600

Таким образом, годовой фонд оплаты труда составит 921 600 рублей.

Функции администратора сервиса возьмет на себя лично владелец шиномонтажа.

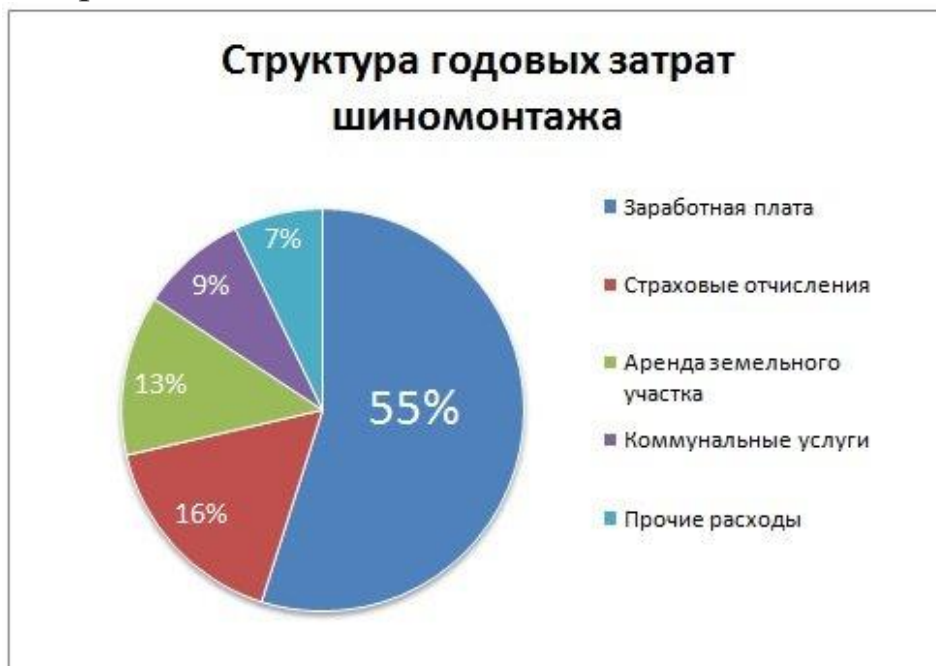
Финансовый план

Постоянные расходы шиномонтажной мастерской представлены в следующей таблице:

№ п./п.	Наименование статьи расходов	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
1.	Заработная плата	76 800	921 600
2.	Страховые отчисления за раб.	23 040	276 480
3.	Аренда земельного участка	18 000	216 000
4.	Коммунальные услуги	12 000	144 000
5.	Прочие расходы	10 000	120 000
ИТОГО		139 840	1 678 080

Итого постоянные расходы шиномонтажа составят в месяц – 139 840 рублей, в год – 1 678 080 рублей.

Структура годовых затрат шиномонтажа представлена в виде диаграммы:



Основными годовыми расходами шиномонтажа будет выплата заработной платы работникам – 55% в общей структуре затрат сервиса. На втором месте идут расходы по страховым отчислениям за работников – 16% от общих годовых затрат, на третьем – расходы связанные с уплатой аренды за пользование земельным участком – 13% от общих расходов.

Расчет экономических показателей шиномонтажа представлен в таблице – прогноз доходов и расходов шиномонтажа:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год деятельности, руб.
1.	Выручка	2 304 000
2.	Себестоимость (сумма строк 2.1 - 2.5)	1 678 080
2.1	Заработная плата	921 600
2.2	Страховые отчисления за раб.	276 480
2.3	Аренда земельного участка	216 000
2.4	Коммунальные услуги	144 000
2.5	Прочие расходы	120 000
3.	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	625 920
4.	Налоговые платежи (патент)	32 000
5	Фиксированный страховой платеж за ИП.	23 000
6.	Чистая прибыль	570 920

Сколько можно заработать, открыв шиномонтаж

Чистая прибыль шиномонтажа по итогам годовой работы составит 570 920 рублей. Рентабельность сервиса, по расчетам бизнес плана, составит 34%, что является хорошим показателем для подобного бизнеса. При таких показателях проект окупается за 12 месяцев.

5.Рекомендации для бизнес-плана автошколы

Сколько денег нужно для старта бизнеса

По предварительным расчетам, на открытие собственной автошколы потребуется инвестировать порядка 1 730 000 рублей:

- Оборудование учебного класса – 150 000 руб.
- Приобретение автомобилей (3 ед.) – 1 150 000 руб.
- Переоборудование авто – 50 000 руб.
- Регистрация НКО, получение образовательной лицензии – 30 000 руб.
- Рекламный бюджет (в т. ч. создание сайта) – 100 000 руб.
- Прочие расходы – 50 000 руб.
- Резервный фонд – 200 000 руб.

Описание продукции и услуг

В нашей автошколе курсантам будут предлагаться следующие услуги:

- Обучение в составе организованной группы (обучение ПДД 134 часа, обучение вождению 56 часов);
- Занятия на мультимедийном автотренажере;
- Занятия с инструктором на автомобилях, оборудованных АКПП;
- Контраварийное вождение;
- Вождение по городу;
- Разбор действий при ДТП;
- Безопасное вождение;
- Движение задним ходом во дворах и отработка действий при парковке в условиях ограниченного пространства.

Также будут предлагаться услуги по выездным занятиям на базе фирм (корпоративные клиенты).

Стоимость обучения в общей группе составит 19 000 рублей. За использование автодрома будет браться плата в 150 руб. в час. По предварительным расчетам, за два месяца в нашей школе будет обучаться порядка 30 человек. За год, соответственно будет обучено не менее 180 человек. Потенциальная выручка за данный период составит порядка 4 000 000 руб. (основное обучение + дополнительные услуги).

Нужно ли разрешение для открытия данного бизнеса

Открытие бизнеса мы начнем с регистрации некоммерческой организации (юридическое лицо) в министерстве юстиций региона. По завершению процесса регистрации будут получены зарегистрированные в установленном законодательном порядке учредительные документы (учредительный договор, устав) и свидетельство о государственной регистрации юридического лица. В качестве системы налогообложения планируется применять УСН, 15% от прибыли организации.

Затем необходимо арендовать помещение под автошколу. В этих целях уже подобрано одно из помещений на базе ПТУ, соответствующее всем требованиям Роспотребнадзора и Госпожнадзора и не нуждающееся в ремонте. Размер арендуемого класса составит 56 кв. м. Такая площадь позволит одновременно

обучать до 30 человек. Арендная плата составит 18 тыс. руб. в месяц. Большой плюс размещения при ПТУ в том, что на их базе имеется специализированная площадка для обучения навыкам вождения.

Какое оборудование выбрать для организации автошколы

Кабинет будет оборудован партами, стульями, учебной доской и необходимыми учебными материалами. Также будут закуплены детали машин для наглядного изучения курсантами: двигатель, задний мост, коробка передач и другие составляющие автомобиля. На оборудование класса будет потрачено порядка 150 тыс. руб.

Основные вложения будут связаны с приобретением автомобилей для обучения навыкам вождения. Нами будут куплены три автомобиля: ВАЗ «Приора» (400 тыс. руб.), Daewoo Matiz (350 тыс. руб.) и Renault Logan (400 тыс. руб.). Машины будут переоборудованы под учебные – на этой уйдет еще порядка 50 тыс. рублей (на все машины). Затем потребуется получить свидетельство в ГИБДД о переоборудовании машины и поставить авто на учет с пометкой «Учебный автомобиль».

Затем мы планируем нанять персонал в автошколу. В штат персонала будут входить: инструкторы (3 чел.), медицинский работник (1 чел.) осматривающий инструкторов перед выездом и преподаватель (1 чел.). Ежемесячный фонд оплаты труда, включая премии, составит 90 тыс. рублей.

Далее потребуется получить образовательную лицензию в Министерстве образования региона. Лицензирование образовательной деятельности осуществляется в соответствии с Положением о лицензировании образовательной деятельности, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 18.10.2000 г. № 796. Для подачи заявления на получение лицензии потребуется составить следующие документы:

Затраты на получение лицензии составят 10 тыс. рублей.

Маркетинг и реклама

Услуги обучения водительским навыкам оказывают десятки организаций нашего города. Однако не все они обладают соответствующими условиями и качеством предоставляемых услуг. Наиболее типичные недостатки автошкол-конкурентов: непосильно высокие цены, отсутствие квалифицированных

инструкторов (и договоров с ними), слабо оснащенные учебные классы, проблемы с практическими занятиями, отсутствие должной рекламы услуг и пр. Это говорит о том, что в данном бизнесе можно успешно конкурировать, если организовать все на достойном уровне.

В качестве рекламы услуг автошколы будут использованы печатные СМИ, наружная реклама (баннеры на трассе, билборды), объявления в общественном транспорте и реклама в интернете. Продвижению в интернете будет уделяться особое внимание. Согласно статистике поисковых запросов Яндекс словосочетание «Автошколы Новосибирска» ищут порядка 6 400 раз в месяц (только в «Яндексе», есть еще и «Гугл»):

Это говорит о большой потенциальной аудитории клиентов, поэтому представительство автошколы в интернете должно быть максимальным. Нами будет создан сайт (60 тыс. руб.) и группы в соц. сетях. Примерно 20 тыс. руб. в месяц будет уходить на контекстную рекламу Яндекс-Директ (достаточно эффективный рекламный инструмент).

Финансовый план автошколы

. Для начала представим постоянные ежемесячные расходы организации:

- Аренда – 18 000 руб.
- Заработная плата + страховые отчисления – 120 000 руб.
- ГСМ – 50 000 руб.
- Амортизация и обслуживание авто – 15 000 руб.
- Реклама – 30 000 руб.
- Прочие расходы – 20 000 руб.

Итого расходы составляют 253 000 руб. в месяц. Таким образом, годовые расходы на содержание автошколы составят 3 036 000 рублей. Структура годовых расходов выглядит следующим образом:



Расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов автошколы:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год, руб.
1	Выручка	4 000 000
2	Себестоимость (сумма строк 2.1-2.6)	3 036 000
2.1	Аренда	216 000
2.2	Зарботная плата + страховые отчисления	1 440 000
2.3	ГСМ	600 000
2.4	Амортизация и обслуживание авто	180 000
2.5	Реклама	360 000
2.6	Прочие расходы	240 000
3.	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	964 000
4.	Налоги (УСН, 15% от прибыли)	144 600
5.	Чистая прибыль	819 400

Сколько можно заработать на данном бизнесе

Чистая прибыль по итогам года работы, согласно расчетам бизнес плана, составит 819 400 рублей. Рентабельность автошколы составляет 27%. Окупаемость первоначальных затрат, с учетом периода на раскрутку бизнеса (4-6 мес.), наступит через 29 – 35 месяцев.

Пошаговый план открытия автошколы

1. Изучение рынка, составление бизнес плана.
2. Аренда помещения под аудиторию.
3. Регистрация в налоговой инспекции.
4. Принятие штата сотрудников.
5. Приобретение автомобилей, оборудования, мебели.
6. Проведение рекламной кампании.

Какой ОКВЭД указать при регистрации бизнеса

При регистрации следует указать ОКВЭД:

- 42.1 – деятельность школ подготовки водителей;
- 42.2 – деятельность школ обучения вождения.

Какие документы нужны для открытия

Для открытия автошколы необходимо:

- Зарегистрировать ООО или негосударственное образовательное учреждение дополнительного образования;
- Получить лицензию в Федеральном органе.

Обучение ведется по «Программе по обучению водителей категории В».

Также потребуются получить разрешение у СЭС и пожарной инспекции, заключение у ГИБДД о соответствии обучающей базы. Только после получения лицензии автошкола приобретает легальность.

Какую систему налогообложения выбрать при регистрации

При открытии автошколы можно использовать УСН. Данная система избавляет от уплаты НДС, налога на прибыль и существенно упрощает ведение отчетности. Также можно выбрать при регистрации и уплату единого налога со ставкой 6% или 15%.

Технология ведения бизнеса

Срок открытия автошколы может достигать до 1 года. Но усилия того стоят. Автошкола – это весьма выгодное и востребованное учреждения. Технология открытия простая, но длительная процедура: оформление разрешений и получение лицензии, аренда помещения, приобретение авто для обучения, наем профессиональных инструкторов. При предоставлении образовательных услуг не стоит забывать и о качестве преподавания. Профессионализм работников автошколы сделают заведение популярным и вызовут доверие к нему на начальном этапе.

6.Рекомендации для бизнес-плана эконом-такси

Сколько нужно денег для открытия эконом-такси

По предварительным расчетам, на открытие службы такси с автопарком в 30 автомобилей будет потрачено не менее 1 080 000 рублей:

- Оборудование таксопарка – 500 000 р.
- Затраты на обустройство офиса – 150 000 р.
- Рекламный бюджет – 200 000 р.
- Затраты на регистрацию фирмы – 30 000 р.
- Прочие расходы – 50 000 р.
- Резервный фонд – 150 000 р.

Пошаговый план открытия эконом-такси

Основные этапы открытия службы такси предполагают выполнение следующих последовательных действий:

1. Анализ рынка подобных услуг в городе, выявление сильных и слабых сторон конкурентов
2. Планирование бюджета, поиск источников финансирования проекта
3. Регистрация фирмы, брендинг
4. Разработка рекламной компании
5. Поиск сотрудников в офис (диспетчеров, бухгалтера и пр.)
6. Приобретение оборудования для офиса и авто
7. Поиск водителей, регистрация каждого как ИП
8. Запуск рекламной компании и начало деятельности

Описание услуг

Уровень цен на наши услуги планируется установить на уровне среднерыночных. Прайс по бизнес плану будет выглядеть следующим образом:

- Поездка по городу до 1 км – 80 р.
- Поездка по городу до 2 км – 90 р.
- Поездка по городу до 3 км – 100 р
- Поездка свыше 3 км – 10 р. за каждый доп. километр.
- Ожидание клиента – бесплатно до 10 мин.
- Ожидание сверх норматива- 4 р. за каждую минуту простоя.
- Организация провоза животного – 50 р.

Производственный план

На данном этапе планируется приобретение целого ряда необходимого оборудования, включающего:

- Систему связи с водителем и клиентами
- Серверы и терминал оператора
- Устройства для контроля водителей

– Оборудование для таксопарка

Для связи с водителем мы планируем применять телефон с сенсорным экраном и установленным на него приложением для водителей, которое располагает функциями GPS-навигации, таксометра и возможность дистанционного принятия заказов одной кнопкой. Такой комплект обойдется дешевле, чем оборудование таксопарка рациями. Также к преимуществам можно отнести надежность, безпроблемную связь в городах (в отличие от раций, сигнал которых можно перехватить) и отсутствие постоянных шумов в салоне.

Непосредственно автопарк нашей службы мы планируем оборудовать магнитными шашками, световыми коробами и самоклеящейся пленкой с изображением бренда фирмы. Это позволит не только соблюсти закон, но и повысит авторитет организации в глазах клиента.

Какое оборудование выбрать для таксопарка

Оборудование таксопарка на 30 машин, по предварительным подсчетам потребует не менее 500 000 р. первоначальных вложений. Для размещения диспетчерской службы будет арендовано офисное помещение площадью 45 кв. м. Офис будет оборудован компьютерами с программным обеспечением, а также качественной телефонной связью с легко запоминающимся номером.

Условия приема на работу водителей в такси

Отдельное внимание будет уделено вопросу полной легализации деятельности. Но при этом с максимально возможной экономией на старте. Так, наша служба будет выступать только лишь посредником в перевозках. Штат водителей будет формироваться путем оформления каждого водителя как индивидуального предпринимателя и заключения с ним соответствующего договора. Условиями «приема на работу» будет водительский стаж не менее 7 лет, отсутствие судимости и личный легковой автомобиль рыночной стоимостью не менее 250 000 р.

Какую систему налогообложения выбрать

Каждый водитель (индивидуальный предприниматель) будет поставлен на налоговый учет по системе налогообложения ЕНВД (единый налог на вмененный доход). По такой системе водитель

будет уплачивать ежеквартально фиксированную сумму в местный бюджет. На каждую машину будет оформлено разрешение на перевозку пассажиров, которое будет находиться в салоне автомобиля (выдается комитетом по транспорту в местной администрации). Срок действия разрешения – 5 лет.

Непосредственно сама фирма будет зарегистрирована как юридическое лицо (ООО) с системой налогообложения УСН, 6% от выручки в месяц.

Маркетинг и продвижение услуг эконом-такси

В виду высокой насыщенности рынка услуг перевозок такси, продвижению и рекламе фирмы будет уделено особое внимание. Для этого планируется:

- Сотрудничество с ночными клубами, кафе, барами и ресторанами – обмен визитками и контактной информацией.
 - Размещение обширной рекламной информации в интернете, в том числе в социальных сетях. С помощью акций и конкурсов, которые сегодня проводятся в социальных сетях, можно в считанные недели наработать приличную клиентскую базу.
 - Наружная реклама – размещение баннеров на билбордах, рекламных стойках в ТЦ и рекламных щитах на высокопроходимых улицах города.
 - Расклейка объявлений по городу, по остановочным павильонам и подъездам домов.

Всего на рекламные мероприятия планируется потратить не менее 200 000 р. в первые 2 месяца работы фирмы. В последующем ежемесячные затраты на рекламу будут составлять не более 50 000 р.

Финансовый план

Постоянные ежемесячные расходы:

- Аренда и содержание офиса – 30 000 р.
- Заработная плата офисного персонала (3 диспетчера, 1 бухгалтер) – 80 000 р.
- Страховые отчисления за офис. персонал – 28 000 р.
- Налоги за водителей (ЕНВД) – 90 000 р.
- Страховые отчисления за ИП (30 водителей) – 55 000 р.
- Реклама – 50 000 р.
- Прочие расходы – 30 000 р.

Итого – 363 000 р.

Сколько можно заработать, став владельцем службы эконом-такси

Всего в нашей автопарке в первый год будет работать в среднем 30 автомобилей. По предварительным расчетам, ежедневный доход с одной машины будет составлять в среднем 1000 р. (уже за вычетом процента водителю), в месяц – 22 000 р. Общая выручка от 30 машин составит порядка 660 000 р.

Расчет валовой и чистой прибыли представлен в следующей таблице:

№ п.п.	Показатели	Сумма на текущий месяц, руб.
1	Выручка	660 000
2	Себестоимость (сумма строк 2.1 – 2.7)	363 000
2.1	Аренда	30 000
2.2	Заработная плата	80 000
2.3	Страховые отчисления за офис, раб.	28 000
2.4	Налоги за водителей (ЕНВД)	90 000
2.5	Страховые отчисления за ИП	55 000
2.6	Реклама	50 000
2.7	Прочие расходы	30 000
3	Валовая прибыль	297 000
4	Налоги (УСН, 6%)	39 600
5	Чистая прибыль	257 400

Чистая прибыль компании, после соответствующей раскрутки услуг (2 – 3 месяца) составит 257 400 р. в месяц. Рентабельность по плану равна 70%. При таких показателях окупаемость вложений в службу такси наступает уже через 6 – 8 месяцев работы фирмы.

Какой ОКВЭД указать при регистрации

В редакции классификатора, которая действовала ранее, деятельность такси соответствовала коду под № 60.22. Согласно новой редакции бизнесмену, который решил организовать подобные пассажирские перевозки, следует выбирать другую кодировку:

49.32 «Деятельность такси», входящая в раздел 49 (Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта).

Документы необходимые для открытия

Сначала необходимо получить свидетельство о регистрации либо индивидуального предпринимателя, либо общества с ограниченной ответственностью. Полученное свидетельство предъявляется в налоговую инспекцию по месту регистрации. В течение месяца с даты регистрации в налоговой, нужно стать на учет в Пенсионный Фонд. Из документов начинающему бизнесмену потребуется предоставить:

- копию паспорта с полным указанием ФИО;
- копию индивидуального плательщика налогов;
- нотариально заверенное свидетельство о регистрации;
- заявление о переходе на выбранную схему налогообложения;
- квитанция, подтверждающая оплату гос пошлины.

После регистрации необходимо открыть счет в банке и заказать изготовление печати.

Какую выбрать систему налогообложения

Большинство бизнесов в сфере такси и подобных перевозок работают на едином налоге ЕНВД либо используют упрощенную систему. При выборе единого налога на вмененный доход сумма налога для предпринимателя будет зависеть от числа посадочных мест в автопарке. Однако ЕНВД для сферы такси может быть доступна не во всех регионах страны. В этих случаях есть смысл приобрести патент, который может стать достойной альтернативой.

Необходимые разрешения для открытия

Кроме регистрации в налоговой службе и Пенсионном фонде, потребуется получение лицензии на осуществление пассажирских перевозок. Выдает лицензию специальный орган, который является подразделением Министерства транспорта и связи. Для получения лицензии ему нужно предоставить:

- заверенная нотариально копия свидетельства о регистрации индивидуального предпринимателя или предприятия;
- заявление по форме на получение лицензии для сферы осуществления такси-перевозок;
- заполненные бланки сведений об используемых транспортных средствах и водителях;
- сведения о дополнительном специальном оборудовании.

Лицензия выдается на срок до 5 лет, а на каждое транспортное средство заполняется собственная лицензионная карточка.

Технология организации бизнеса

Служба эконом такси может работать по одной из 2-х часто используемых схем:

1. Взимать процент от стоимости выполненного водителем заказа.
2. Предоставлять минимальный лимит, который должен сдать каждый водитель за каждый заказ (смену).

Как правило, таксопарки заключают договора с диспетчерскими службами, либо открывают собственную, но это чревато дополнительными капиталовложениями. Компания может приобретать автомобили самостоятельно, организовывая свой автопарк, либо заключать договора с водителями с собственными машинами.

Для старта достаточно обойтись небольшим на первых порах помещением, где будут трудиться диспетчеры. Из оборудования потребуется выделенная телефонная линия, персональный компьютер с выходом в интернет, комплект мебели, радиосвязь. Количество водителей соответствует численности работающих на линиях автомобилей.

3. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Основная учебная литература

Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии : учебник / И. А. Дубровин. - 3-е изд., стер. - Москва : Дашков и К°, 2019. - 432 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573394> (дата обращения 01.10.2020) . - Режим доступа: по подписке. - - Текст : электронный.

Дополнительная учебная литература

Бизнес-планирование : учебное пособие / В.З. Черняк, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев и др. ; под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 591 с. – Режим доступа: по подписке. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114751> (дата обращения: 01.10.2020). – Текст : электронный.

Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%=Successful Business Plan: Secrets & Strategies: стратегия и тактика эффективного бизнеса : [16+] / Р. Абрамс. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 486 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279292> (дата обращения: 01.10.2020). – Текст : электронный.

Перечень методических указаний

Пидоймо, Л.П. Бизнес-планирование: методические рекомендации, примеры реализации теоретических положений, практические задания / Л.П: Издатель. Пидоймо ; Воронежский государственный университет инженерных технологий. – Воронеж ский дом ВГУ, 2015. – 192 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=441602> (дата обращения: 01.10.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-9273-2243-5. – Текст : электронный.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

Электронная библиотека ЮЗГУ (www.lib.swsu.ru)

Электронно-библиотечная система «Лань» (<http://e.lanbook.com>)

Научная электронная библиотека (<http://elibrary.ru>)

Единое окно доступа к образовательным ресурсам (<http://window.edu.ru>)