

Бизнес-план Магазин автошин

Собственность ООО «БиПлан Консалтинг»

www.bi-plan.ru

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово - экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 11. Прайс-лист автошин

Таблица 13. Кассовый аппарат

Таблица 14. Стеллажи для шин

Таблица 15. Компьютер

Таблица 17. Дисконтированные денежные потоки деятельности Магазин

Автошин за 2 отчетных периода

Таблица 18. Расходы на реализацию проекта

Таблица 19. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

Разработка бизнес плана на заказ

1. Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
2. Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
3. Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.

Чтобы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните прямо сейчас по телефону:

8 (499) 343-93-83

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 500 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой Вы можете ознакомиться на сайте:

<http://www.bi-plan.ru/order/>

1. Конфиденциальность

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

2. Резюме

Настоящий проект представляет собой план создания Магазина автошин с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта _____

Идея проекта: Идея создания Магазина автошин оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка автообслуживания.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в размере 3335000 рублей.

Характер предприятия: предприятие по реализации и обслуживанию рынка автошин, а также их утилизации.

Стоимость проекта: 3335000 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 214363,69 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 14%. Необходимо учитывать, что в настоящее время банки пересматривают норму процента для инвестиционных проектов в сторону снижения.

Общая сумма начисленных процентов составит 214363,69 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 11 месяцев.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 2 года.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 12677223,39 руб.

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

4. Характеристика объекта

Магазин автошин предназначен для продажи, ремонта и утилизации автошин. То есть потребитель услуг – это владельцы автомобилей, которым необходимо поменять свои автошины на новые и реализовать использованные.

Реализация шин потребителям носит в основном сезонный характер,

потому как в целом по России смена покрышек на колеса происходит весной и осенью. Для того чтобы открыть магазин шин необходимо проанализировать положение дел на рынке. Как показывается практика, практически в каждом крупном городе существует магазин, который специализируется на продаже автошин. Чтобы выйти на рынок с таким конкурентом необходимо иметь ряд конкурентных преимуществ. Для этого необходимо предлагать к продаже более широкий и качественный ассортимент товара, обеспечивать индивидуальный подход к каждому клиенту, ввести систему заказов и скидок.

Если же подобного магазина не существует, то можно смело приступать к созданию бизнеса. В таком случае главными конкурентами будут являться магазины, которые торгуют автозапчастями. Их объем продаж автошин гораздо меньше, потому опасаться роста степени их конкуренции не стоит.

Предприниматели и потребители давно искали вопрос на ответ, каким образом перерабатывать изношенные автомобильные покрышки. В настоящее время из общего числа всех покрышек в мире перерабатывается порядка 20%, несмотря на существующие способы утилизации шин, которые позволяют заработать, при этом улучшая экологическую обстановку.

Изношенные покрышки представляют собой довольно ценное полимерное сырье: в 1 тонне шин содержится около 700 килограммов резины, которая может быть повторно использована для производства топлива, резинотехнических изделий и материалов строительного назначения. При сжигании 1 тонны изношенных шин в атмосферу выделяется порядка 270 кг сажи и 450 кг токсичных газов.

Сделать переработку шин экономически выгодной в промышленных масштабах достаточно сложно. Но производители оборудования утверждают, что для утилизации отходов можно создать мини-завод по переработке покрышек, что будет приносить прибыль.

В планах организации Магазина автошин предполагается:

- зарегистрироваться в качестве юридического лица;
- оформить разрешительную документацию;

- арендовать помещение под магазин;
- закупить оборудование;
- закупить товар;
- нанять персонал;
- провести маркетинговую кампанию.

Зарегистрироваться необходимо в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя. При планировании работы только с физическими лицами, будет достаточно приобрести статус индивидуального предпринимателя. При планировании заключения договоров с автотранспортными предприятиями, таксопарками и подобными крупными предприятиями, лучше всего открыть юридическое лицо.

Для открытия магазина автошин необходима следующая разрешительная документация:

- разрешение на размещение от специалистов Роспотребнадзора – такой документ дает право на осуществление деятельности объекта;
- соглашение об осуществлении систематической дезинфекции и очистки систем вентиляции и кондиционирования;
- договоры на выполнение твердых бытовых отходов и мусора;
- заключение договоров на проведение дезинфекции, дератизации, дезинсекции. Эти документы для магазина автошин предполагают выполнение санитарно-эпидемиологических мероприятий по истреблению болезнетворных микроорганизмов, насекомых и грызунов;
- официальный договор о проведении утилизации люминесцентных ламп;
- заключение договора о дезинфекции средств автотранспорта;
- санэпидем заключение, которое выдается на конкретный срок сотрудниками Роспотребнадзора, устанавливает соответствие конкретных помещений существующим нормам и правилам, которые предъявляются для обозначенного типа объектов;
- оформление договора на оказание услуг прачечной и химчистки по стирке специальной формы;

- нормативная документация на магазин шин;
- программа по санитарному производственному контролю - разрабатывается инструкция и вводится в действие после согласующих процедур с Роспотребнадзором;
- другая документация для открытия магазина шин.

Следующим этапом будет выбор и аренда помещения под Магазин автошин. Его можно арендовать или купить в собственность. В начале работы площадь магазина может быть маленькой. Это зависит, прежде всего, от стартовых вложений и ассортимента шин. Месторасположение лучше всего выбирать недалеко от заправочной станции, сервисного центра или СТО.

Обязательно необходимо закупить оборудование. Как минимум понадобятся кассовый аппарат, стеллажи для шин, компьютер, витрины.

Обязательно необходимо сформировать ассортиментный перечень. Для этого нужно проработать условия работы с каждым поставщиком автошин. Благодаря широкому ассортименту шин и дисков, а также детальному описанию каждой модели товара, клиенту будет просто и легко выбрать для себя подходящий товар и купить его.

Для организации работы Магазина автошин необходимо нанять персонал. Для работы потребуются директор, бухгалтер, 2-3 продавца-консультанта и работник склада.

При организации работы по утилизации автошин необходимо понимать, что понадобится производственный комплекс, который будет занимать определенную площадь. Также потребуется производственный участок, который должен будет включать:

- склад сырья для изношенных автопокрышек и прочих пластмасс;
- участок подготовки сырья для непосредственной разделки шин на куски;
- склады готовой продукции: склад жидкого топлива, склад технического углерода, участок складирования металлолома (металлокорд).

Сам процесс переработки автошин выглядит следующим образом:

- б/у шины собирают и перевозят с помощью автотранспорта на склад сырья;

- авторезина осматривается на предмет наличия в ней металлических дисков;
- отсортированная резина направляется на разделку;
- измельченное сырье подается в приемный бункер реактора.

Сырье в реакторе подвергается разложению при температуре примерно 450°C. В итоге данного процесса получают полупродукты:

- газ;
- жидкотопливная фракция;
- углеродсодержащий остаток;
- металлокорд.

Газ частично возвращается в топку реактора для поддержания процесса. Оставшаяся часть газа выбрасывается через трубу. По внешнему виду и количеству газ на выходе сходен с выхлопами грузовика. Углеродсодержащий остаток после гашения и охлаждения подвергается магнитной сепарации или просеивается через сито с целью отделения проволоки металлокорда. Жидкое топливо, металлокорд и углеродсодержащий остаток отправляются на склад для дальнейшей отгрузки потребителю.

Трудности в организации утилизации шин:

- 1) малое количество свободных участков для утилизации. В настоящее время вся земля уже распределена под застройку жилыми домами;
- 2) расстояние от жилых домов должно быть не менее 300 метров — такой участок подобрать нелегко;
- 3) сложности с прохождением экспертизы;
- 4) негативное общественное мнение — люди не хотят, чтобы у них «под окнами» строилось новое предприятие, тем более по переработке мусора.
- 5) всегда возникают проблемы с экологами, пожарниками. Чтобы хранить мазут в старых цистернах необходим целый ряд мер по обеспечению безопасности: пожарный щит, шланги, по которым должны течь топливо или газ, инструкции для персонала и т.п.

По мнению экспертов рынка, строить один маленький завод по переработке только автошин нерентабельно. Выгодным решением данного

вопроса будет расширение ассортиментного ряда переработки: стекла, пластика, металла, резины, бумаги и т.д.

Самый простой способ организовать работу подобного предприятия — арендовать территорию уже действующих предприятий и организаций. Многие производственные площадки бездействуют, вместе с тем все необходимые экологические заключения и согласования были пройдены при открытии предприятий, что упрощает процесс начала непосредственной переработки автошин. Поэтому необходимо договариваться с таким предприятием по поводу аренды.

Работа с таким предприятием существенно снизит расходы. Это важно еще и потому, что для предотвращения загрязнения окружающей среды, обязательно нужно будет приобрести специальную очистительную дорогостоящую установку. Данная установка обычно на несколько порядков дороже, чем само производство.

Главным преимуществом бизнеса по утилизации автошин является то, что сырье является фактически бесплатным. Более того, в некоторых случаях уже на его сборе можно заработать.

Для работы в две смены требуются четверо работников. Потребуется также офис для бухгалтерии и, как минимум, еще двух работников, один из которых будет организовывать поставку сырья, а второй — сбыт готовой продукции.

На сегодняшний день функционирует множество мелких компаний, которые занимаются обслуживанием и реализацией автошин, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот еще очень свободен. Этот бизнес долго окупается и требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

5. План маркетинга

128 пунктов успешного бизнес-плана

1. Конфиденциальность

1.1. Предназначение

1.2. Актуальность

2. Резюме

2.1. Денежный оборот

2.2. Идея и цели проекта

2.3. Финансирование

2.4. Характер предприятия

2.5. Сроки окупаемости

2.6. Доходы инвестора

2.7. Экономический эффект

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

4. Характеристика объекта

4.1. Потребители товара/услуги

4.2. Выбор категории товара/услуги

4.3. Концепция бизнеса

4.4. Распределение эффективности мощностей

4.5. Расчет прибыльности

4.6. Учет национальных и региональных особенностей

4.7. Эффективное распределение площадей

4.8. Сравнение затрат на аренду и приобретение в собственность

4.9. Адаптация концепции к потребностям клиентов

4.10. Определение целевой группы

5. План маркетинга

5.1. Отслеживание текущего состояния потребительского рынка

5.2. Расчет рентабельности

5.3. Изучение конкурентной среды

5.4. Ориентирование на постоянного клиента

5.5. Программы лояльности

5.6. Системы электронного управленческого учета

5.7. Конкурентные преимущества

5.8. Сравнение российского и импортного оборудования

5.9. Возможное объединение направлений бизнеса

5.10. Динамика объема продажи товара/услуг

5.11. Объем продажи товара/услуг

5.12. Прогнозы экспертов рынка

5.13. Анализ ситуации на рынке

5.14. Разработка комплекса мероприятий по формированию потребительского мнения

5.15. Глобальная разработка концепции бизнеса

5.16. Изучение конкурентного окружения

5.17. Потенциал потребителей товаров/услуг

5.18. Прирост участников конкурентного рынка

5.18.1.1. Северо-западный округ

5.18.1.2. Уральский Федеральный округ

5.18.1.3. Центральный Федеральный округ

5.18.1.4. Южный Федеральный округ

5.18.1.5. Приволжский Федеральный округ

6. Техничко-экономические данные оборудования

6.1. Подбор оборудования для обеспечения работы

6.2. Техническая оснащенность помещений

7. Финансовый план

7.1. Система учета

7.2. Основные уплачиваемые налоги

7.2.1.1. Налог на прибыль

7.2.1.2. НДС

7.2.1.3. Налог на имущество

7.2.1.4. Подоходный налог

7.2.1.5. Социальные выплаты

7.3. Прогнозируемая структура доходов

7.4. План объемов продаж товаров/услуг расчетного периода

7.5. Дисконтированные потоки выручки

7.6. Выплата кредита

7.7. Расходы на деятельность предприятия

7.8. Анализ расходов с учетом специфики предприятия

7.9. Отработка системы найма для привлечения высококвалифицированных кадров

7.10. Планирование фонда оплаты труда

8. Оценка риска

8.1. Уровень конкуренции

8.2. Уровень смены технологий

8.3. Уровень зависимости от человеческого фактора

8.4. Уровень капитализации инвестиций

9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций

- 9.1. Расчет необходимых кредитных средств
- 9.2. Вычисление точки безубыточности
- 9.3. Расчет суммы прибыли и чистая прибыль инвестора
- 9.4. Итоговая валовая прибыль
- 9.5. Расчет дисконтированных потоков денежных средств

10. Выводы

- 10.1. Условия успешного функционирования
- 10.2. Необходимые качества руководителя

11. Приложения

- 11.1. Этапы проекта
 - 11.1.1.1. Начало проекта
 - 11.1.1.2. Заключение инвестиционного договора
 - 11.1.1.3. Внесение в госреестр и постановка на учет
 - 11.1.1.4. Подбор местоположения и оформление документации
 - 11.1.1.5. Приобретение оборудования
 - 11.1.1.6. Установка оборудования
 - 11.1.1.7. Найм персонала
 - 11.1.1.8. Обучение персонала
 - 11.1.1.9. Проведение маркетинговой компании
 - 11.1.1.10. Окончание проекта
- 11.2. Влияние на выручку отдельных товаров/услуг
- 11.3. Средние цены на товары/услуги в России
- 11.4. Оборудование для обеспечения работы
- 11.5. Мебель для организации работы
- 11.6. Расходы проекта
 - 11.6.1.1. Аренда/приобретение площади

- 11.6.1.2. Приобретение оборудования
- 11.6.1.3. Расход материалов
- 11.6.1.4. Накладные расходы
- 11.6.1.5. Приобретение необходимой оргтехники
- 11.6.1.6. Затраты на рекламу
- 11.6.1.7. Зарплата сотрудникам
- 11.6.1.8. Налоги
- 11.6.1.9. Непредвиденные расходы
- 11.7. Периоды денежных поступлений и отчислений (помесячно)
 - 11.7.1.1. Валовый доход предприятия
 - 11.7.1.2. Доход от продаж товаров/услуг
 - 11.7.1.3. Выплаты по кредиту
 - 11.7.1.4. Основная сумма
 - 11.7.1.4.1.1. Остаток суммы к выплате
 - 11.7.1.4.1.2. Процент по кредиту
 - 11.7.1.5. Издержки
 - 11.7.1.5.1.1. Единовременные выплаты
 - 11.7.1.5.1.2. Ежемесячные выплаты
 - 11.7.1.6. Сальдо месяца
 - 11.7.1.7. Налог на прибыль
 - 11.7.1.8. Чистый доход
- 11.8. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления
 - 11.8.1.1. Заработная плата работников в месяц
 - 11.8.1.2. ФОТ до налогообложения
 - 11.8.1.3. Налоговые отчисления за год
 - 11.8.1.3.1.1. Подоходный налог
 - 11.8.1.3.1.2. Отчисления в социальные фонды
 - 11.8.1.4. Общие расходы на оплату персонала

11.8.1.5. Налоги к перечислению в бюджет

Спасибо, что прочитали краткий бизнес-план на сайте www.bi-plan.ru

Для открытия прибыльного бизнеса скачайте полную версию бизнес-плана в формате WORD, с расчетами, таблицами ФОТ и ДДС.

Желаем успехов в будущем деле!

С уважением, Команда БиПлан