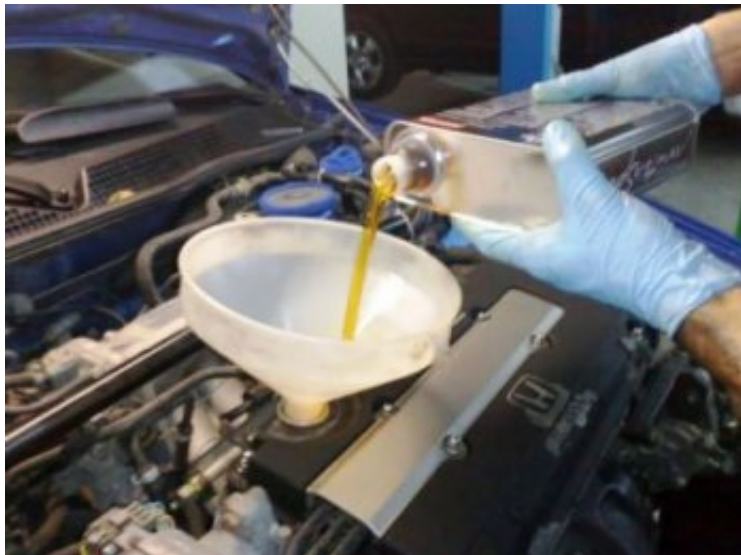


Организация пункта замены масла и шиномонтажной



Анкета проекта.

Цели инвестиционного проекта: Организация пункта замены масла и шиномонтажной

Источники финансирования: заемные

Сумма кредита 2 682 550 тенге.

Срок запрашиваемого кредита: 36 мес.

Источник погашения кредита: выручка от реализованной продукции

Концепция проекта.

В настоящее время очень прибыльным и интересным направлением в бизнесе является деятельность по замене автомобильного масла. Причем реализовать этот вид деятельности можно и в рамках обычного автосервиса, и в специально созданной специализированной точке.

Не секрет, что автомобильное масло является одним из самых популярных, вызывающих множество дискуссий вокруг себя расходным материалом. Конечно, ведь только при наличии масла автомобили приходят в движение. Однако, хотя бы один раз в год рекомендуется проводить замену масла.

Характеристика товара, работ, услуг.

О необходимости проведения данной процедуры знает каждый автолюбитель.

Однако встречаются и такие, которые относятся к столь важной процедуре достаточно халатно и не понимают важности всех спецификаций, относящихся к описанию автомобильных масел их же производителями. В данном вопросе обязательно иметь хоть какую-нибудь информацию относительно данного вопроса. Так, многие автолюбители почему-то считают трансмиссионную жидкость, предназначенную для автоматических коробок передач, нужным им маслом.

Вместе с пунктом замены масла можно также оказывать услуги шиномонтажа. Сразу отметим, этот бизнес имеет один минус - сезонность. Основной наплыв клиентов - поздняя осень и весна, в остальное же время придется "перебиваться" временным заработком.

Необходимая для размещения площадь для таких пунктов сравнима с площадью обычного бокса для машины, что положительно скажется на первоначальных финансовых вложениях в развитие данного направления. Для успешного ведения дел рекомендуется располагать пункт по замене автомобильного масла и шиномонтажа в непосредственной близости к гаражным зонам, либо по близости к дорогам. Именно хорошо продуманный план по месторасположению открываемой точки создаст условия для бесперебойного потока автомобилей клиентов. Еще одним важным условием является наличие квалифицированных мастеров. Если же Вы запланировали заполучить в штат сотрудников «своего» первоклассного мастера, то можно пойти на небольшую хитрость - отправить вашего сотрудника в качестве стажера в любой успешный автосервис Вашего города под предлогом дальнейшего устройства на работу, где он сможет получить все необходимые для перво

Маркетинговый план. Сбыт товаров.

Самая лучшая реклама у нас в стране - это личные рекомендации. Также можно распространить через СМИ или интернет-сайт. Привлечь клиентов поможет публикация объявлений в местных газетах, расклейка объявлений на построенных домах в общественных местах и т.п.

Так как, место расположения пункта замены масла и шиномонтажной мастерской, будет находится недалеко от проезжей части, с оживлённым движением автомобилей, следует в поле зрения водителей поставить рекламный стенд либо указатель.

План производства.

Выбор бренда автомобильного масла.

Итак, для начала необходимо выбрать ориентацию проекта либо на какую-то одну марку автомобильного масла или же ориентироваться на создание мультибрендовой точки по замене масла. Прежде чем выбрать, необходимо знать все сопутствующие мелкие особенности каждого из этих направлений. Так, например, если мультибрендовая в большей степени ориентирована только на получение прибыли, то при выборе одной какой-то марки масла придется постоянно заниматься регулировкой закупочных цен, на снижение которых поставщики в большей степени идут весьма неохотно. Тем не менее, поставщики масел в рамках своей рекламной кампании зачастую обеспечивают мастеров пунктов замены с брендом их масла спецодеждой с соответствующими логотипами, и это не считая затрат на рекламные брошюры, что так же происходит за счет поставщиков. Поэтому выбор и того и другого варианта финансово обоснован, результат же зависит только от ваших усилий и пожеланий.

Техническое оснащение и оборудование

Для полноценной работы необходимо следующее оборудование:

- воздушный компрессор;
- передвижная установка для откачки и слива отработанного масла;
- гидравлический домкрат;
- полуавтоматический шиномонтажный станок для монтажа/демонтажа покрышек легковых колес;
- балансировочный станок;
- вулканизатор;
- набор ключей и инструментов;
- дополнительные специнструменты, которые зачастую приобретаются по мере работы.

К ним так же относятся и различные приспособления по откручиванию топливных и масляных фильтров.

Кроме того, в целях экономии приобретать подъемное устройство автомобилей нет необходимости, требуется лишь, что бы в помещении была смотровая яма.

Для получения большей прибыли с пункта по замене масла, будет оправдано включить в список предоставляемых услуг такие как: замена прочих технических жидкостей, замена топливного и масляного фильтров, промывка инжектор, замена тормозных колодок. Вид других работ можно дополнять в основной их список по мере изучения спроса приезжающих к Вам клиентов. Основной задачей является качественно выполненная работа, которая оставит довольными клиентов, отзывы которых могут послужить Вам отличной рекламой.

Если же Вы все же занялись раскруткой своего собственного бренда, то главное здесь, на первоначальном этапе - это создание четко и грамотно продуманного фирменного стиля, что позволит в дальнейшем снизить затраты на открытие новых пунктов по экспресс замене масла.

Организационный план.

Помещение.

Здание либо помещение лучше всего подыскать из нежилого фонда. Идеальный вариант - сухое, светлое помещение, с удобным подъездом, небольшой территорией для стоянки авто и площадью не менее 70 кв.м. Как показывает практика, стоимость аренды таких площадей, порядка 1 000тг за метр квадратный.

Персонал.

Для обслуживания небольшой мастерской вполне достаточно двух человек. Подыскать таких специалистов можно с помощью профильных печатных изданий вашего города, интернета или же попробовать переманить уже готовых специалистов у конкурентов.

Инвестиционный план.

Переменные расходы по оказанию услуг замены масла и шиномонтажа:

Приобретение производственного оборудования = 719 500 тг:

- Передвижная установка для откачки и слива отработанного масла - 1 шт * 75 000тг = 75 000тг
- Компрессор воздушный - 1шт * 58 000тг = 58 000тг
- Набор ключей и инструментов - 1 набор * 60 000тг = 60 000тг
- Полуавтоматический шиномонтажный станок для монтажа/демонтажа покрышек легковых колес - 1шт * 262 500тг = 262 500тг
- Балансировочный станок - 1шт * 190 000тг = 190 000тг
- Вулканизатор - 1шт * 14 000тг = 14 000тг
- Домкрат гидравлический - 2шт * 5 000тг = 10 000тг

– Прочие инструменты – 1 компл. * 50 000тг = 50 000тг

Постоянные ежемесячные расходы по оказанию услуг замены масла и шиномонтажа:

1) Сырье и материалы = 5 760 000тг

- Масло моторное = 3 960 000тг

- Масло трансмиссионное = 1 080 000тг

- Фильтр масляный = 720 000тг

2) Коммунальные услуги = 40 200тг

3) Заработная плата = 1 200 000тг

4) Аренда помещения = 840 000тг

5) Прочие расходы = 12 000тг

ИТОГО за 1-ый год - 8 571 700 тенге

Финансовый план.

Настоящая бизнес-идея предполагает привлечение заемных средств в размере 2 682 550 тенге.

В 1-ом году поступление денежных средств составило 12 306 550 тенге, которое состоит из поступления от оказанных услуг по замене масла, монтажу и подкачке шин в сумме 9 624 000 тенге, а также поступления кредитных средств в сумме 2 682 550 тенге. Кредитные средства будут использованы на приобретение оборудования для производства в сумме 719 500 тг, а также на покрытие ежемесячных текущих расходов, в т.ч. сырья и материалов в течении 3-х месяцев осуществления деятельности в сумме 1 963 050 тг.

План производства и доходы от реализации услуг

Замена моторного масла:

Ежедневный объем работ 3 машины * 5 дней в неделю * 4 недели * 12 мес = 720 машин – ежегодный объем оказанных услуг по замене моторного масла

720 * 9 000тг = 6 480 000тг ежегодная выручка.

Замена трансмиссионного масла:

Ежедневный объем работ 1 машины * 5 дней в неделю * 4 недели * 12 мес = 240 машин – ежегодный объем оказанных услуг по замене трансмиссионного масла

240 * 6 500тг = 1 560 000тг ежегодная выручка.

Услуги шиномонтажа:

Ежемесячный объем работ 240 колес * 12 мес = 2 880 колеса – ежегодный объем оказанных услуг по шиномонтажу

2880 * 500тг = 1 440 000тг ежегодная выручка.

Услуги по подкачке шин:

Ежемесячный объем работ 240 колес * 12 мес = 2 880 колеса – ежегодный объем оказанных услуг по шиномонтажу

2880 * 50тг = 144 000тг ежегодная выручка.

ИТОГО за 1-ый год - 9 624 000 тенге.

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

Наименование	1 год
В Ы Р У Ч К А О Т Р Е А Л И З А Ц И И	
Замена масла моторного, тенге	6 480 000
Замена трансмиссионного масла, тенге	1 560 000
Шиномонтаж, тенге	1 440 000
Подкачка шин, тенге	144 000
ВСЕГО	9 624 000
З А Т Р А Т Ы	

Сырье и материалы	5 760 000
Заработная плата	1 200 000
Социальный налог и соцотчисления	198 360
Коммунальные расходы	40 200
Аренда помещения, тенге	840 000
Итого затраты на производство	8 038 560
Расходы по процентам	136 363
Расходы на приобретение оборудования	719 500
ВСЕГО ЗАТРАТЫ	8 894 423
ДОХОД ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	729 577
ИПН и ОПВ	170 267
ЧИСТЫЙ ДОХОД	559 310

Социальные и пенсионные отчисления за ИП

Социальный налог за ИП: 9 624 000 тенге *3% *0,5= 144 630 тенге, социальные отчисления за ИП: 21364тенге (1МЗП) *10*5%*12мес= 128184 тенге (если доход в месяц получается больше 10МЗП, то расчет соц. отчислений должен производиться с 10 МЗП). Пенсионные отчисления за ИП: 21364 тенге (1МЗП) *10% = 2136,4тенге *12мес=25637 тенге. Социальные отчисления работников равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов: (1 200 000тенге (ЗП) -120 000 (ОПВ))*5% = 54 000 тенге.

Налоги и платежи в бюджет. В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 289 260 тенге (9 624 000 тенге*3%) Из них ИПН ИП составит 289 260 тенге *0,5= 144 630 тенге.

Финансирование и меры государственной поддержки проекта

Кредитование через БВУ. Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

Микрокредитование по Программе занятости - 2020 - Фонд Финансовой Поддержки Сельского Хозяйства в рамках вышеупомянутой программы кредитует организацию или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли по ставке 6% на срок не более 54 месяцев.

Опубликовано: 18.12.2015