



## **БИЗНЕС-ПЛАН**

### **ШИНОМОНТАЖА**

### **Контакты разработчика**

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

**Email:** enjutin@yandex.ru

**Телефон:** 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

**НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ**



## ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ .....	2
1.РЕЗЮМЕ.....	3
2.ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА .....	5
3.ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ.....	6
4.АНАЛИЗ РЫНКА .....	8
5.ПЛАН МАРКЕТИНГА .....	12
6.ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.....	13
7.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН .....	17
8.ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	18
9.ЗАКЛЮЧЕНИЕ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОЕКТА.....	29

## 1.РЕЗЮМЕ

**Инициатор проекта:** ИП Иванов Иван Иванович будет зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя для начала предпринимательской деятельности. Инициатор проекта коммуникабелен, целеустремлен и готов вести деятельность по оказанию услуг шиномонтажа.

**Описание проекта:** Проект представляет собой открытие шиномонтажной мастерской в г.Город. Для этого планируется арендовать помещение площадью не менее 30 кв.м стоимостью аренды не дороже 15 000 рублей в месяц с учетом коммунальных платежей.

**Цель проекта:** получение государственной социальной помощи для открытия собственного бизнеса с последующим извлечением прибыли.

**Задачи проекта:**

- создание высокорентабельного бизнеса;
- получение прибыли от деятельности шиномонтажной мастерской;
- удовлетворение потребительского рынка в качественных шиномонтажных услугах;
- выход на полную мощность.

**Стоимость проекта:** 353 418 рублей, а именно:

- единовременная финансовая помощь – 350 000 рублей, что составляет 99,1 % от общего объема финансирования;
- собственные средства – 3 418 рублей, что составляет 0,9% от общего объема финансирования.

**Организационно-правовая форма:** индивидуальный предприниматель.

**Система налогообложения:** НПД 4%

Для реализации проекта нет необходимости в привлечении наемного персонала.

**Целевая аудитория бизнеса:** автовладельцы физические и юридические лица.

К главным конкурентным преимуществам создаваемого бизнеса следует отнести:

- цены ниже конкурентов;
- легкость ведения бизнеса;
- быстрая окупаемость проекта;
- высокое качество услуг.

Проект является малобюджетным и быстро окупаемым, что позволит избежать многих рисков и получать сравнительно высокую прибыль.



## 2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА



Шиномонтаж планируется расположить в арендованном помещении площадью не менее 30 кв.м. На момент разработки бизнес-проекта базовым вариантом для аренды рассматривается помещение, расположенное по адресу: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Помещение соответствует всем предъявляемым требованиям и располагает необходимыми коммуникациями.

При правильно организованной рекламной компании есть возможность охватить практически всех автовладельцев города и района.

Так как шиномонтаж относится к сезонным бизнесам, то установлен гибкий график работы в зависимости от спроса.

Шиномонтаж будет предлагать на рынке комплекс услуг, необходимых для поддержания в рабочем состоянии колес автомобиля. В него входят такие мероприятия как: снятие колес, монтаж (демонтаж) шин с дисков, балансировка колеса.

Необходимость в снятии шины с колеса (разбортовке) и последующей установке возникает, как правило, при замене шин на новые или подходящие по условиям эксплуатации, а также при их повреждениях.

Балансировка — это операция, позволяющая совместить центр масс колеса с осью вращения для недопущения биения, которое при движении передается на руль и кузов автомобиля в виде вибраций.



## 3.ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

### 3.1. Наименование и цены услуг

Услуги	Цена
Перебортировка колес (4 колеса)	1500
Балансировка	200
Ремонт прокола камеры	150
Подкачка колеса	50

Данный перечень услуг не является исчерпывающим.

### 3.2. Потребность в услугах и потенциальные клиенты

Целевой аудиторией бизнеса являются автовладельцы г. Город – физические и юридические лица.

Этот вид бизнеса достаточно стабилен и способен приносить владельцу деньги круглый год. Существует деятельность, спрос на которую будет всегда, независимо от времени и обстоятельств. Шиномонтажная мастерская – именно тот бизнес, который всегда будет востребован и найдёт своих потребителей. Открытие шиномонтажной мастерской актуально в г. Город, так как спрос на услуги превышает предложения.

### 3.3. Конкурентные преимущества проекта

Основными преимуществами перед конкурентами являются:

- сравнительно низкие цены на услуги;
- качественные расходные материалы;
- широкий ассортимент услуг;
- в рамках дальнейшего развития возможно расширение.

При формировании ценовой политики я учитываю все основные факторы, влияющие на цену предлагаемой продукции. Исходным фактором цены являются

собственные издержки, плюс прибыль, учитывая при этом текущее соотношение спроса, предложения и темпы инфляции. Кроме того, при определении цены учитываются цены конкурентов на аналогичные позиции и принимается во внимание то, что в основном потребитель рассматривает цену как показатель качества.

Статистика уже многих лет демонстрирует стабильность спроса на рассматриваемые услуги. Хотя это не единственная причина открытия подобной деятельности. Основные причины, по которым принято решение по открытию именно шиномонтажа - это хорошая рентабельность и возможность войти в бизнес с минимальным начальным капиталом (от 350 тысяч рублей).

#### **3.4. Недостатки бизнес-проекта**

Помимо конкурентных преимуществ, реализация проекта имеет следующие слабые места:

- помещение не в собственности;
- зависимость от экономической ситуации.



## 4.АНАЛИЗ РЫНКА

### SWOT-анализ.

SWOT-анализ позволяет определить причины эффективной или неэффективной работы на рынке услуг, это сжатый анализ информации, на основании которого можно сделать вывод о том, в каком направлении проект шиномонтажной мастерской может развивать свою хозяйственную деятельность и в конечном итоге определить полученные ресурсы по сегментам.

Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии. Для стратегической перспективы, созданной в ходе реализации проекта, особенно значимы сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению. При анализе ситуации рынка и потенциала создаваемого проекта были определены следующие сильные и слабые стороны:

<b>Сильные стороны:</b>	<b>Слабые стороны:</b>
Перспективное и динамично развивающееся поле деятельности	Высокая зависимость от платежеспособности населения
Новейшее оборудование	Трудности с созданием собственной материально-технической базы на первом этапе
<b>Возможности:</b>	<b>Угрозы:</b>
Развитие до сети	Ухудшение экономической ситуации
Использование субсидий от государства для развития субъектов малого предпринимательства.	Снижение платежеспособности потенциальных клиентов
	Обострение конкуренции со стороны лидирующих компаний



Изучая данные, полученные в результате проведенного анализа, можно сделать вывод, что проект имеет больше сильных сторон и возможностей, чем угроз и слабых сторон. Использование возможностей сильных сторон и благоприятных факторов, позволит повысить привлекательность и эффективность проекта, активная маркетинговая стратегия компании будет способствовать увеличению круга потенциальных потребителей. При формировании маркетинговой стратегии главной целью создаваемого проекта является проникновение на рынок и последующее существование в нем. Поэтому в маркетинговой стратегии главный упор делается на ассортимент и ценовую политику. Это одно из важнейших конкурентных преимуществ.

Для организации шиномонтажной мастерской применено несколько стратегий:

- стратегия сегментирования, которая позволит выяснить, сколько сегментов рынка необходимо охватить при реализации проекта;
- стратегия развития и продвижения услуг, которая предполагает решение задач роста за счет внедрения новых услуг, которые будут предлагаться на уже освоенном рынке;
- стратегия инноваций, которая предполагает внедрения новых услуг.




Продвижение услуг на рынке предполагает использование совокупности различных стратегий, что позволит достичь максимального эффекта.

Анализ рынка конкурентов на территории города Город приведен ниже:

Конкуренты (по убыванию их значимости)	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции (совпадающий с вашей компанией)	Маркетинговые предложения	Используема я стратегия	Ценовая политика
Шиномонтажная мастерская «Конкурент 1» г.Город, ул. Улица, 2	Давно на рынке, имеется 6 филиалов	Высокая цена	Все позиции	Реклама в 2ГИС	Средняя цена	Выше проекта на 10%
Шиномонтажная мастерская «Конкурент 2» г.Город, ул. Улица, 3	Давно на рынке, имеется 3 филиала	Высокая цена	Все позиции	Реклама в 2ГИС	Средняя цена	Выше проекта на 20%
Шиномонтажная мастерская «Конкурент 3» г.Город, ул.	Давно на рынке, имеется 4 филиала, при	Высокая цена	Все позиции	Реклама в 2ГИС	Средняя цена	Выше проекта на 10%

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Улица, 4	мастерской имеется магазин с расходными материалами для шиномонтажа					
----------	--	--	--	--	--	--

## 5.ПЛАН МАРКЕТИНГА

### Ценовая политика

На начальном этапе планируется разработать ценовую политику, основываясь на цены конкурентов. С развитием проекта планируется постепенно выравнивать цены на уровень конкурентов. Цена услуг на начальном этапе приведена ниже.

№ п/п	Услуга	Цена	Себестоимость
1	Перебортировка колес (4 колеса)	1 500	0
2	Балансировка	200	16,8
3	Ремонт прокола камеры	150	15,6
4	Подкачка колеса	50	0

### Каналы сбыта, позиционирование товаров и услуг.

Планируется использовать следующие маркетинговые каналы:

- Соцсеть «ВК»;
- 2ГИС;
- разработка баннера перед мастерской.

## 6.ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

**Место осуществления деятельности:** планируется арендовать помещение площадью не менее 30 кв.м в г. Город стоимостью не дороже 15 000 рублей в месяц с учетом коммунальных платежей.

### Процесс перебортировки колес:



Колесо снимается со ступицы, аккуратно кладется на землю. Затем с помощью специальных щипцов с кромки диска удаляются балансировочные грузы. Это необходимо делать для того, чтобы шиномонтажный станок не ободрал ими краску диска. Колесо нужно очистить перед балансировкой. Перед разбортировкой посадочное место ската покрывают мыльным раствором, что способствует уменьшению степени трения шины и диска. Это позволяет минимизировать риск мелких и едва заметных разрывов резины.

Новая покрышка продувается компрессором, чтобы были удалены грязь и пыль. В протекторе шины не должно быть никаких инородных предметов, например, камней, гаек и т.п. Если покрышка уже была в употреблении, то нужно внимательно осмотреть ее на наличие острых предметов. Камерные шины должны иметь тальковое покрытие. Оно необходимо для предотвращения приваривания шины к покрышке. Перед тем как накачать колесо, нужно обработать герметиком место прикосновения шины и диска, чтобы исключить утечку воздуха.

### Балансировка колес:

Балансировка колес включает в себя уменьшение дисбаланса колес, их креплений, ступиц, элементов подвески и дисков до допустимого уровня. От балансировки дисков и шин зависит работа подвески машины, ее долговечность, а

также безопасность и уровень комфорта во время вождения. Эта процедура чаще всего проводится при переходе на осенне-зимний или весенне-летний период.




Балансировка должна производиться на чистых колесах, так как нельзя добиться точности, если на внутренней поверхности диска налипла грязь, а в протекторе застряли камни. В профессиональных автосервисах колеса предварительно очищают от камней, загрязнений и снимают компенсирующие грузики, которые были установлены раньше.

Перед началом балансировки нужно точно измерить значение биения шины и диска (радикального и бокового).

Станок, на котором осуществляется балансировка колес, должен быть чистым, так как слой грязи на нем не позволит сделать точные измерения. Оборудование для балансировки позволяет компенсировать дисбаланс в колесах и уменьшить вибрационную нагрузку.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

### Объем оказания услуг в натуральном выражении




№ п/п	Услуга	Цена	Январь 2025г.	Февраль 2025г.	Март 2025г.	Апрель 2025г.	Май 2025г.	Июнь 2025г.	Июль 2025г.	Август 2025г.	Сентябрь 2025г.	Октябрь 2025г.	Ноябрь 2025г.	Декабрь 2025г.	Январь 2025г.	Февраль 2025г.
1	Перебортировка колес (4 колеса)	1500	0	0	20	30	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
2	Балансировка	200	0	0	20	30	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
3	Ремонт прокола камеры	150	0	0	80	90	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
4	Подкачка колеса	50	0	0	70	80	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
<b>Итого:</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>190</b>	<b>230</b>	<b>260</b>	<b>260</b>	<b>260</b>	<b>260</b>	<b>260</b>	<b>260</b>	<b>260</b>	<b>260</b>	<b>260</b>	<b>260</b>

### Объем оказания услуг в денежном выражение по периодам

№ п/п	Услуга	Цена	Январь 2025г.	Февраль 2025г.	Март 2025г.	Апрель 2025г.	Май 2025г.	Июнь 2025г.	Июль 2025г.	Август 2025г.	Сентябрь 2025г.	Октябрь 2025г.	Ноябрь 2025г.	Декабрь 2025г.	Январь 2025г.	Февраль 2025г.
1	Перебортировка колес (4 колеса)	1500	0	0	30000	45000	52500	52500	52500	52500	52500	52500	52500	52500	52500	52500
2	Балансировка	200	0	0	4000	6000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

3	Ремонт прокола камеры	150	0	0	12000	13500	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000
4	Подкачка колеса	50	0	0	3500	4000	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500
<b>Итого:</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>49500</b>	<b>68500</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>





## 7.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Календарный план бизнес-проекта приведен ниже:

№ п/п	Наименование этапа проекта	Планируемая дата начала	Планируемая дата окончания	Стоимость этапа, руб.
1.	Написание бизнес плана	01.01.2025г	11.01.2025	
2.	Инвестиционный этап			
2.1	Поиск оборудования	12.01.2025	17.01.2025	
2.2	Получение финансирования	01.02.2025	15.02.2025	<b>350 000</b>
2.3	Закупка оборудования и расходных материалов.	15.02.2025	26.02.2025	<b>353 418</b>
2.4	Тестирование оборудования	27.02.2025	28.02.2024	
3.	Освоение рынка			
3.1	Отработка первых заказов	01.03.2025		
3.2	Создание репутации и узнаваемости своего бренда	02.03.2025		
3.3	Запуск рекламной кампании	02.03.2025		
Дата достижения полной производственной мощности		01.05.2025		



## 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Переменные расходы на 1 единицу услуги приведены ниже:

Балансировка			
Наименование материала	Кол-во	Стоимость 1, ед, руб	Сумма, руб
Грузики	8	2,1	16,8
Итого:			16,8
Ремонт прокола камеры			
Латка/жгут	1	12	12
Обезжириватель	10	0,1	1
Клей	2	1,3	2,6
Итого			15,6

При оказании услуг перебортировка колес и подкачка колеса расходные материалы не применяются.




Расчет переменных затрат в месяц:

Наименование	Стоимость в рублях за 1 ед.	Количество 1 месяц	Сумма 1 месяц	Количество 2 месяц	Сумма 2 месяц	Количество во 3 месяц	Сумма 3 месяц
Перебортировка колес (4 колеса)	0	20	0	30	0	35	0
Балансировка	16,8	20	336	30	504	35	588
Ремонт прокола камеры	15,6	80	1248	90	1404	100	1560
Подкачка колеса	0	70	0	80	0	90	0
<b>Итого</b>		<b>190</b>	<b>1584</b>	<b>230</b>	<b>1908</b>	<b>260</b>	<b>2148</b>

Наименование затрат	Сумма в 1 месяц, руб.	Сумма во 2 месяц, руб.	Сумма в 3 месяца и последующие, руб.
Закуп сырья и материалов (для производства товаров/услуг)	1584	1908	2148
Продвижение и реклама	1000	1000	1000
Аренда	15000	15000	15000
<b>Итого</b>	<b>17584</b>	<b>17908</b>	<b>18148</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

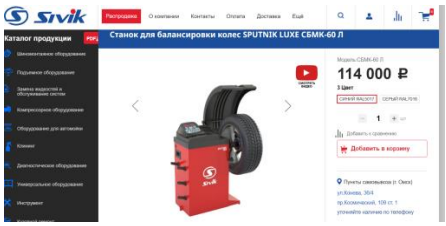
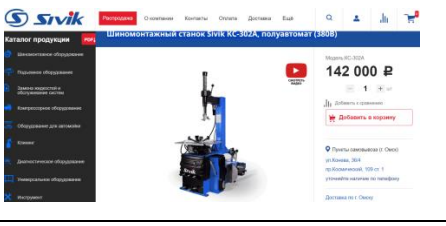
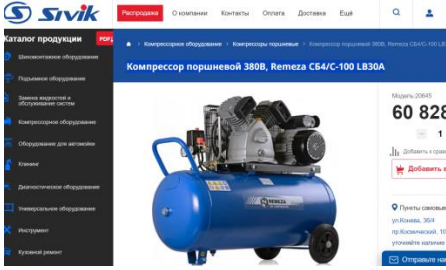
ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

## 8.1. План прибыли и убытков

№ п/п	Показатели	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь
1	Выручка от реализации	49500	68500	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000
2	Общие затраты	17584	17908	18148	18148	18148	18148	18148	18148	18148	18148	18148	18148
3	Балансовая прибыль	31916	50592	60852	60852	60852	60852	60852	60852	60852	60852	60852	60852

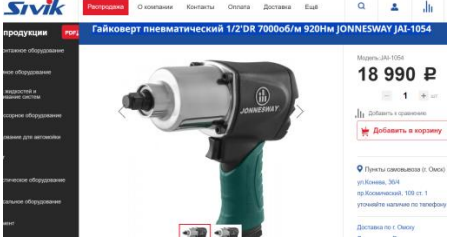
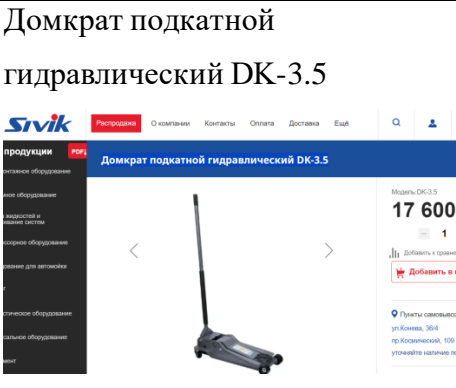
**8.2. Источники средств на реализацию проекта. Инвестиционные затраты**

№ п/п	Статья инвестиционных затрат	Кол-во	Цена 1 ед., руб.	Затраты всего, руб.	Источники финансирования затрат, из них:		
					гос. поддержка, руб.	заемные средства*, руб.	собственные средства, руб.
1	Станок для балансировки колес SPUTNIK LUXE СБМК-60 Л 	1	114000	114000	114000	0	0
2	Шиномонтажный станок Sivik КС-302А, полуавтомат (380В) 	1	142000	142000	142000	0	0
3	Компрессор поршневой 380В, Remeza СБ4/С-100 LB30А 	1	60828	60828	60828	0	0
4	Гайковерт пневматический 1/2"DR 7000об/м 920Нм JONNESWAY JAI-1054	1	18990	18990	18990	0	0

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86

							
5	<p>Домкрат подкатной гидравлический ДК-3.5</p> 	1	17600	17600	14182	0	3418
<b>Итого</b>				<b>350000</b>	<b>350000</b>	<b>0</b>	<b>3418</b>

Финансовый план разработан на 1 год. Основные источники финансирования проекта по видам и структуре представлены в таблице ниже:

Источник	Сумма	Примечание
Субсидия на открытие собственного дела	350 000	Покупка оборудования
Собственные средства в тч	3418	Покупка оборудования
• денежные	3418	-
• активы	0	-
Привлеченные	0	-
Кредиты	0	-
Прочие источники	0	-
<b>Итого</b>		<b>353418</b>

№ п/п	Наименование	Цена	Кол-во	Сумма
-------	--------------	------	--------	-------



1	Станок для балансировки колес SPUTNIK LUXE СБМК-60 Л	1	114000	<b>114000</b>
2	Шиномонтажный станок Sivik KC-302A, полуавтомат (380В)	1	142000	<b>142000</b>
3	Компрессор поршневой 380В, Remeza СБ4/С-100 LB30А	1	60828	<b>60828</b>
4	Гайковерт пневматический 1/2"DR 7000об/м 920Нм JONNESWAY JAI-1054	1	18990	<b>18990</b>
5	Домкрат подкатной гидравлический DK-3.5	1	17600	<b>17600</b>
	<b>Итого:</b>			<b>353418</b>

### 8.3. График реализации проекта

Мероприятие	Срок реализации (месяц)													
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль
	2025 год/2026 год													
Написание /защита бизнес-плана														
Получение государственной социальной помощи														
Приобретение оборудования														
Размещение рекламы														

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ




+7(908)124-17-86



Официальное открытие														
Мониторинг ситуации деятельности и ее анализ.														

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

#### 8.4. Расчет точки безубыточности

Показатель	Значение
Выручка	908000
Затраты	353418
Затраты переменные=Затраты материальные+Затраты коммерческие	24972
Затраты постоянные= Затраты – Затраты переменные	192000
Маржинальный доход=Выручка-Затраты переменные	716000
КМД =МД /Вр	0,78
ТБ = Зпос/КМД	246153,84






**8.5. Основные технико-экономические показатели проекта**

	Наименование	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	ИТОГ О
		2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2026	
1	Объем реализации в натуральном выражении	190	230	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3020
2	Выручка (продажи)	49500	68500	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000	908000
3	Инвестиционные затраты, в т.ч.													0
3.1	Гос. поддержка	350000												350000
3.2	Собственные средства	3418												3418
3.3	Заемные средства	0												0
4	Совокупные затраты (расходы), всего (сумма строк 4.1-4.8) в том числе	17584	17908	18148	18148	18148	18148	18148	18148	18148	18148	18148	18148	216972
4.1	Аренда	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	300000

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   




4.2	Реклама	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
4.3	Закуп сырья и материалов (для производства товаров/услуг)	1584	1908	2148	2148	2148	2148	2148	2148	2148	2148	2148	2148	24972
5	Валовая прибыль/(убыток) (доход до налогообложения)	31916	50592	60852	60852	60852	60852	60852	60852	60852	60852	60852	60852	691028
6	Налог (НПД 4%)	1980	2740	3160	3160	3160	3160	3160	3160	3160	3160	3160	3160	36320
7	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>29936</b>	<b>47852</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>654708</b>
<b>Использование чистой прибыли</b>														
8	Рентабельность продаж (чистая прибыль/выручку*100)	60,5	69,9	73,1	73,1	73,1	73,1	73,1	73,1	73,1	73,1	73,1	73,1	72,1
9	Окупаемость проекта (инвестиционные затраты/ср. чистую прибыль в месяц)													7

## 8.6. Прогноз (отчет) о движении денежных средств

Бизнес-план подготовлен по требованиям Соцзащиты для демонстрационных целей, не является реализуемым проектом

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

№	Показатели	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль
1	Финансовая помощь	350000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	Собственные средства	3418	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	Выручка от оказания услуг	0	49500	68500	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000	79000
	<b>Итого поступления:</b>	<b>353418</b>	<b>49500</b>	<b>68500</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>	<b>79000</b>
4	<b>Расходы, всего: руб. в том числе:</b>													
4.1	Аренда	0	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000
4.2	Реклама	0	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
4.3	Закуп сырья и материалов (для производства товаров/услуг)	0	1584	1908	2148	2148	2148	2148	2148	2148	2148	2148	2148	2148
4.4	Инвестиционные затраты, в том числе	353418	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.4.1	Закупка оборудования, расх. мат	353418	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	Налог 4%	0	1980	2740	3160	3160	3160	3160	3160	3160	3160	3160	3160	3160
6	Выплаты за счет прибыли	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	<b>Средства на конец отчетного периода</b>	<b>0</b>	<b>29936</b>	<b>47852</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>	<b>57692</b>
9	<b>Нарастающим итогом</b>	<b>0</b>	<b>29936</b>	<b>77788</b>	<b>135480</b>	<b>193172</b>	<b>250864</b>	<b>308556</b>	<b>366248</b>	<b>423940</b>	<b>481632</b>	<b>539324</b>	<b>597016</b>	<b>654708</b>

**Стоимость проекта (всего): 353 418 руб.**

в том числе:

размер субсидии: 350 000 руб.

собственные средства: 3418

Срок окупаемости проекта – 7 месяцев.

Рентабельность продаж — 72,1%

Наемный персонал:0

Кол-во рабочих мест по проекту:1

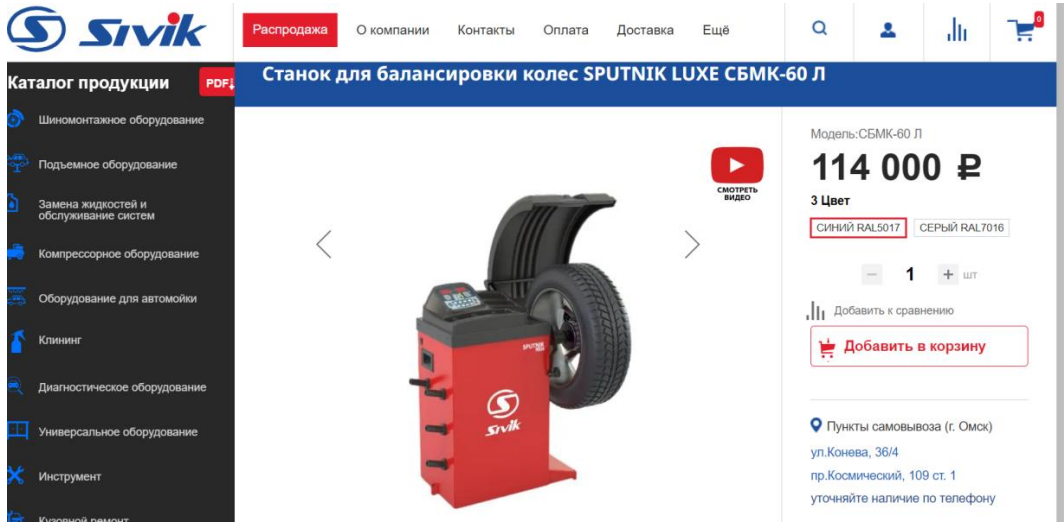
## 9.ЗАКЛЮЧЕНИЕ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОЕКТА

Срок окупаемости проекта при первоначальных инвестициях в 353 418 рублей составляет 7 месяцев. Практика показывает, что средний срок окупаемости подобных услуг составляет около 10 месяцев. Таким образом, срок окупаемости в 7 месяцев можно считать вполне реалистичным прогнозом для данного направления бизнеса. Добиться таких результатов возможно при правильной организации бизнеса и эффективном использовании возможностей. Все это обеспечит необходимый уровень продаж.

Объем чистой прибыли за первый год работы составит 654708 рублей. Рентабельность продаж в первый год работы – 72,1 %.

Чистая приведенная стоимость положительна, что позволяет говорить об инвестиционной привлекательности проекта.

### Приложение 1. Оборудование и расходные материалы

№ п/п	наименование инвестиционных затрат
1	<p>Станок для балансировки колес SPUTNIK LUXE СБМК-60 Л</p> 
2	Шиномонтажный станок Sivik KC-302A, полуавтомат (380В)

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



	<p>Сivik</p> <p>Распродажа О компании Контакты Оплата Доставка Ещё</p> <p>Каталог продукции PDF</p> <p>Шинномонтажное оборудование</p> <p>Подъемное оборудование</p> <p>Замена жидкостей и обслуживание систем</p> <p>Компрессорное оборудование</p> <p>Оборудование для автомойки</p> <p>Клининг</p> <p>Диагностическое оборудование</p> <p>Универсальное оборудование</p> <p>Инструмент</p> <p>Шинномонтажный станок Sivik KC-302A, полуавтомат (380В)</p> <p>Модель: KC-302A</p> <p>142 000 ₺</p> <p>1 шт</p> <p>Добавить к сравнению</p> <p>Добавить в корзину</p> <p>Пункты самовывоза (г. Омск) ул.Конева, 36/4 пр.Космический, 109 ст. 1 уточняйте наличие по телефону</p> <p>Доставка по г. Омску</p>
3	<p>Сivik</p> <p>Распродажа О компании Контакты Оплата Доставка Ещё</p> <p>Каталог продукции PDF</p> <p>Шинномонтажное оборудование</p> <p>Подъемное оборудование</p> <p>Замена жидкостей и обслуживание систем</p> <p>Компрессорное оборудование</p> <p>Оборудование для автомойки</p> <p>Клининг</p> <p>Диагностическое оборудование</p> <p>Универсальное оборудование</p> <p>Инструмент</p> <p>Кузовной ремонт</p> <p>Компрессор поршневой 380В, Remeza СБ4/С-100 LB30А</p> <p>Модель: 20645</p> <p>60 828 ₺</p> <p>1 шт</p> <p>Добавить к сравнению</p> <p>Добавить в корзину</p> <p>Пункты самовывоза (г. Омск) ул.Конева, 36/4 пр.Космический, 109 ст. 1 уточняйте наличие по телефону</p> <p>Отправьте нам сообщени</p>
4	Гайковерт пневматический 1/2'DR 7000об/м 920Нм JONNESWAY JAI-1054

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



	<div data-bbox="236 197 399 241"></div> <div data-bbox="443 206 550 235"><b>Распродажа</b></div> <div data-bbox="571 206 1029 228">О компании   Контакты   Оплата   Доставка   Ещё</div> <div data-bbox="1114 197 1316 241"></div> <div data-bbox="236 257 430 784"><p><b>продукции</b> PDF</p><ul style="list-style-type: none"><li>монтажное оборудование</li><li>иное оборудование</li><li>жидкостей и вивание систем</li><li>сборное оборудование</li><li>оборудование для автомойки</li><li>г</li><li>стическое оборудование</li><li>сальное оборудование</li><li>мент</li></ul></div> <div data-bbox="454 257 1340 302"><b>Гайковерт пневматический 1/2'DR 7000об/м 920Нм JONNESWAY JAI-1054</b></div> <div data-bbox="518 347 989 784"></div> <div data-bbox="1109 324 1348 784"><p>Модель: JAI-1054</p><p><b>18 990 ₺</b></p><p>- 1 + шт</p><p>Добавить к сравнению</p><p><b>Добавить в корзину</b></p><p>Пункты самовывоза (г. Омск) ул.Конева, 36/4 пр.Космический, 109 ст. 1 уточняйте наличие по телефону</p><p>Доставка по г. Омску</p></div>
5	<div data-bbox="236 869 399 913"></div> <div data-bbox="443 878 550 907"><b>Распродажа</b></div> <div data-bbox="571 878 1029 900">О компании   Контакты   Оплата   Доставка   Ещё</div> <div data-bbox="1114 869 1316 913"></div> <div data-bbox="236 929 430 1456"><p><b>продукции</b> PDF</p><ul style="list-style-type: none"><li>монтажное оборудование</li><li>иное оборудование</li><li>жидкостей и вивание систем</li><li>сборное оборудование</li><li>оборудование для автомойки</li><li>г</li><li>стическое оборудование</li><li>сальное оборудование</li><li>мент</li></ul></div> <div data-bbox="454 929 1340 974"><b>Домкрат подкатной гидравлический DK-3.5</b></div> <div data-bbox="518 1041 989 1456"></div> <div data-bbox="1109 1019 1348 1456"><p>Модель: DK-3.5</p><p><b>17 600 ₺</b></p><p>- 1 + шт</p><p>Добавить к сравнению</p><p><b>Добавить в корзину</b></p><p>Пункты самовывоза (г. Омск) ул.Конева, 36/4 пр.Космический, 109 ст. 1 уточняйте наличие по телефо</p></div>