



БИЗНЕС-ПЛАН

Студии детейлинга автомобилей «Пятое колесо»

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. АНАЛИЗ РЫНКА	6
3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов	6
3.2. Swot-анализ	6
3.3. Анализ конкурентов.....	7
4. ПЛАН МАРКЕТИНГА	8
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	10
5.1. Описание местоположения.....	10
5.2. График реализации проекта по периодам	10
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	11
6.1. Инвестиционные затраты	11
6.2. Операционные затраты проекта	15
6.3. Объем оказания услуг.....	16
6.4. Выручка от оказания услуг	17
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	18
7.1. Налогообложение	18
7.2. Прогноз о доходах и расходах	18
7.3. Показатели экономической эффективности.....	20
8. АНАЛИЗ РИСКОВ	21

1. РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план разработан для открытия студии детейлинга автомобилей «Пятое колесо». Он содержит описание создаваемого бизнеса и оценку возможности его окупаемости.

Инициатор проекта: Иванов Иван Иванович

Организационно-правовая форма инициатора проекта: самозанятость.

Местоположение студии детейлинга: г. Город, ул. Улица, 1.

Режим работы: с 9 до 20 часов 5 дней в неделю по предварительной записи. Выходные: понедельник, вторник.

Цель проекта: получение прибыли за счет оказания услуг детейлинга.

Задачами проекта являются:

на 1 этапе деятельности:

- наработка опыта в данном виде деятельности;
- формирование своего контингента потребителей;

на 2 этапе:

- увеличение объемов оказания услуг.

Социальная эффективность проекта:

- поступление дополнительных доходов в бюджет;
- обеспечение самозанятости и получение прибыли инициатором проекта;
- в рамках дальнейшего развития бизнеса возможно его расширение: регистрация в качестве индивидуального предпринимателя и создание новых рабочих мест.

Деятельность по продвижению бизнес-проекта подразделяется на несколько этапов:

- разработка бизнес-плана и других основополагающих документов;
- закупка оборудования и материалов;

- планирование работы;
- проведение рекламной кампании;
- выход на рынок и завоевание доли на нем.

В процессе осуществления деятельности планируется возместить затраты, связанные с предпринимательской деятельностью за счет средств социального контракта в размере **349 538 рублей.**

Экономические показатели проекта:

- срок окупаемости проекта – 8 мес.;
- рентабельность инвестиций - 152 %;
- чистая прибыль проекта - 533040 руб.;
- количество созданных рабочих мест – 1;
- горизонт бизнес-планирования – 1 год;
- интервал бизнес-планирования – 1 месяц.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

В рамках реализации проекта Иванов Иван Иванович планируется открытие в г. Город студии детейлинга автомобилей «Пятое колесо».



Инициатор проекта планирует зарегистрироваться в качестве самозанятого.

Работать инициатор проекта планирует без привлечения наемных работников.

Сезонности данный вид деятельности не имеет.

Вид налогообложения: НПД.

В рамках проекта планируется оказывать следующие услуги детейлинга:

- полировка одного элемента (дверь, крыло, бампер и т.д);
- полировка кузова;
- химчистка сиденья;
- химчистка пола/потолка;
- химчистка всего салона включая багажник;
- комплекс химчистка+полировка;
- защитные покрытия кузова (нанокерамика);
- покрытие кузова воском;
- маскировка сколов/царапин.

Разрешения, лицензии или патента на данный вид деятельности не требуется.

Чтобы занять свое место в этой нише, необходимо будет предложить действительно высококлассные услуги, высокий уровень сервиса, доступные цены и разместить студию в удобном для автовладельцев месте.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов

Согласно, проведенного анализа в г. Город имеется 20 студий, которые предоставляют услуги детейлинга различного ассортимента и качества.

Проведенное маркетинговое исследование рынка показало, что в количественном выражении основу рынка детейлинга составляют организации эконом-класса.

Количественно средний сегмент занимает 25% рынка, тем не менее, во многих из подобных организаций качество, набор услуг и их стоимость не соответствует параметрам, характерным данным организациям среднего класса. Зачастую организации данного сегмента необоснованно завышают расценки.

На сегодняшний день лишь 2 из существующих студий детейлинга среднего уровня могут выдержать конкуренцию с новым предпринимателем среднего и выше среднего класса. Таким образом, с учетом ограниченных тенденций развития рынка, оптимальным является работа в среднем ценовом сегменте.

Основные потребителями услуг детейлинга станут в автовладельцы в возрасте от 25 до 65 лет со средним уровнем дохода.

3.2. Swot-анализ

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Результаты проведенного Swot-анализа приведены ниже.

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - выгодное местоположение; - высокое качество услуг; - конкурентные цены. 	<ul style="list-style-type: none"> - низкая информированность потенциальных потребителей о студии; - отсутствие клиентской базы; - отсутствие деловой репутации.

Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - повышение доходов населения и, как следствие, рентабельности бизнеса; - внедрение дополнительных услуг и расширение бизнеса. 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение покупательской способности, а, следовательно, и спроса на услуги; - возможное введение дополнительных норм по ведению данного бизнеса.

На основании проведенного SWOT-анализа можно сказать, что ключевыми факторами успеха для инициатора проекта должны стать высокое качество и приемлемые цены оказываемых услуг.

3.3. Анализ конкурентов

Цель конкурентного анализа – составить представление о конкурентах, выявить их сильные и слабые стороны, а также показать конкурентные преимущества компании.

Согласно данным 2ГИС в г. Город на сегодня работает 20 конкурентов разного масштаба. Ключевым конкурентами инициатора проекта станут студии детейлинга «Конкурент 1» и «Конкурент 2», расположенные в непосредственной близости от местоположения студии детейлинга «Пятое Колесо».

Анализ основных конкурентов приведен ниже.

Конкуренты	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции услуг	Маркетинговые предложения
Конкурент 1, г. Город, ул. Восточная, д. 1	Широкий ассортимент услуг, известность на рынке, оснащение	Высокий уровень цен, имеются негативные отзывы в сети Интернет	Широкий спектр услуг детейлинга	Скидки повторно обращающимся клиентам
Конкурент 2, г. Город, ул. Западная, д. 1	Широкий ассортимент услуг, известность на рынке	Высокий уровень цен	Широкий спектр услуг детейлинга	Скидки повторно обращающимся клиентам

Исходя из результатов исследования, можно четко определить направление работы для повышения конкурентоспособности. По ассортименту и качеству предлагаемых услуг студия детейлинга «Пятое колесо» позиционируется не менее привлекательно, чем основные конкуренты. Открываемая студия будет выгодно отличаться от существующих более комфортными для клиентов ценами.

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана.

Основной метод ценовой политики – стратегия средних цен, так как вначале нужно зарекомендовать себя.

Планируется, что в течение периода реализации проекта цены увеличиваться не будут. В перспективе повышение цен будет зависеть от уровня спроса на услуги детейлинга, затрат на материалы и уровня цен у конкурентов.

Сопоставление цен открываемой студии детейлинга с основными конкурентами приведено ниже.

№ п/п	Наименование услуги	Цена, руб.		
		Студия «Пятое колесо»	Конкурент 1	Конкурент 2
1	Полировка одного элемента (дверь, крыло, бампер и т.д)	1000	1200	1200
2	Полировка кузова	3000	5000	5000
3	Химчистка сиденья	500	500	500
4	Химчистка пола/потолка	1500	1800	1800
5	Химчистка всего салона включая багажник	4000	5000	5000
6	Комплекс химчистка+полировка	6000	7000	7000
7	Защитные покрытия кузова (нанокерамика)	2500	3000	3000
8	Покрытие кузова воском	500	600	600
9	Маскировка сколов/царапин	1500	1800	1800

Основным моментом при выстраивании выгодных отношений с клиентами является наличие акций и накопительной системы скидок, что инициатор проекта и постарается предложить.




Основным каналом продвижения услуг станет социальная сеть «Вконтакте», а также будут подаваться объявления на Авито, Яндекс Услугах и Юле. Также в дальнейшем планируется создание собственного сайта-визитки.

При недостаточной загрузке необходимо будет:

1. Понизить цены. Хорошие скидки привлекут внимание клиентов и увеличат вероятность выбора клиентов в пользу студии детейлинга «Пятое колесо».
2. Совершенствовать свои услуги. Внедрять новые функции в услуги, чтобы выглядеть привлекательнее услуг конкурентов.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Следуя данному плану, инициатор проекта планирует занять 5 % рынка детейлинга автомобилей г.Город.



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Описание местоположения

Местоположение студии детейлинга удобно для жителей города, в особенности для



проживающих в Центральном районе, разместить её планируется по адресу г. Город, ул. Улица, 1.

Студия будет открыта рядом с Торговым центром «Галактика» в самом центре города.

Помещение площадью 35 м² будет взято в аренду, договор составлен на 12 месяцев. Состояние арендуемого помещения хорошее,

ремонт не требуется.

При правильно организованной рекламной кампании есть возможность охватить практически всех автовладельцев города

5.2. График реализации проекта по периодам

Временные периоды основных этапов реализации проекта будут выглядеть следующим образом.

№ п/п	Наименование этапа проекта	Год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Получение социального контракта	v			
2	Регистрация в качестве самозанятого, покупка оборудования, аренда помещения	v			
3	Проведение рекламной компании	v	v	v	v
4	Ведение деятельности	v	v	v	v

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1. Инвестиционные затраты

Для ведения деятельности планируется осуществить следующие первоначальные вложения.

№ п/п	Наименование	Цена, руб.	Кол-во	Сумма, руб.
1.	Оборудование, инструменты			298003
1.1	Компрессор Denzel ВСІ3000-Т/200 на 200 л	58085	1	58085
1.2	Шланг воздушный пневматический для компрессора с фитингами 6*12 15м	1196	2	2392
1.3	Пистолет продувочный OPTIMUS HD R3092	1129	2	2258
1.4	Промышленный пылесос ACG 3000 Вт	31400	1	31400
1.5	Насадка для сухой/влажной уборки на пылесос	952	1	952
1.6	Торнадор Стандарт М, аппарат для химчистки	3539	1	3539
1.7	Торнадор PRO+	10383	1	10383
1.8	Генератор пены Kwazar 2 л	3993	1	3993
1.9	Помповый распылитель Kwazar Venus Pro + HeavyDuty Acid Line	3993	1	3993
1.10	Помповый распылитель Kwazar	4002	1	4002
1.11	Пистолет промывочный пневматический Wasser Berger BGI 400 –	1905	1	1905
1.12	Парогенератор Karcher SC 2	9711	1	9711
1.13	Съемники обшивки набор 40шт	1643	1	1643
1.14	Инструментальная тележка Zhong Yuan	7781	1	7781
1.15	Распиратор от химии	1726	1	1726
1.16	Подставки под автомобиль страховочные Matrix	4737	1	4737

1.17	Фен строительный Вихрь ТП2000 РД	2904	1	2904
1.18	Стелаж металлический 200*100*40	6024	2	12048
1.19	Набор щеток для химчистки шуроповерт	1503	1	1503
1.20	Набор отверток	1545	1	1545
1.21	Набор инструментов «Дело Техники» 620851	13519	1	13519
1.22	Дрель Шуруповерт макита 26V	2590	1	2590
1.23	Верстак слесарный металлический Profi WTI4WDI/FIP	32366	1	32366
1.24	Настенный держатель для полировальных машинок Autech Poliermaschine	2503	1	2503
1.25	Подкатной стул детейлера NORDBERG N30S1-	4954	1	4954
1.26	Ведро 7л	162,67	3	488
1.27	Ручка кисть для подкраски сколов	589	1	589
1.28	Светодиодный прожектор на штативе 2x50 Вт GLANZEN FAD-0025-2X50	3775	1	3775
1.29	Удлинитель-шнур Комус	1356	2	2712
1.30	Озонатор промышленный портативный, очиститель воздуха с таймером Ozone Factor 20G 20 г/час, охват до 1000 м2	10053	1	10053
1.31	Au-L003 Комплект держатель настенный пластиковый для инструментов с крючками	1870	1	1870
1.32	Shine Sistem DA21 Polisher – полировальная машинка эксцентриковая	21990	1	21990
1.33	Shine Sistem RO Polisher – полировальная машинка ротационная	15990	1	15990
1.34	Shine Sistem DA75 Polisher – полировальная машинка эксцентриковая	15990	1	15990
1.35	RUPES ROTARY COARSE	2114	1	2114
	Расходные материалы			51535
1	160/30/150 ZviZZer THERMO WOOL 30 мм (RO) - меховой круг твердый,	1400	1	1400

	ЗЕЛЕНЬЙ			
2	160/20/150 - ZviZZer THERMO WOOL 20 мм (DA) - меховой круг твердый, ЗЕЛЕНЬЙ	1100	1	1100
3	Shine Systems Black Wool режущий мех на демпфере 155мм	1290	1	1290
4	Shine Systems Stripy Wool Pad - полировальный круг из стриженного меха, 155 мм	1190	1	1190
5	Shine Systems DA Foam Pad Yellow - полировальный круг антиголограммный желтый, 155	990	1	990
6	90/20/80 - ZviZZer THERMO PAD - СИНИЙ мягкий круг	390	1	390
7	90/20/80 - ZviZZer THERMO WOOL 20mm (DA) - меховой круг твердый, ЗЕЛЕНЬЙ	370	1	370
8	Shine Systems 150RO подложка для роторной машинки	890	1	890
9	Shine Systems 150DA подложка для эксцентриковой машинки	1090	1	1090
10	145/25/125 - ZviZZer TRAPEZ - ОРАНЖЕВЬЙ полутвердый (одношаговый)	600	1	600
11	140/20/125 - ZviZZer THERMO PAD - СИНИЙ мягкий круг	720	1	720
12	POLYTOP Reflex Anti-Hologramm - Финишная антиголограммная полировальная паста, 1л	2960	1	2960
13	HEAVY CUT H9.02 - Абразивная полировальная паста для твёрдых лаков (1 л)	5065	1	5065
14	POLYTOP Oxide Ultra Cut P9 - Одношаговая полировальная паста (P2000), 1л	2510	1	2510
15	Паста FC 2000 Fine Cut полировальная антиголограммная 750мл ZviZZer	3240	1	3240
16	ShineSystems InteriorCleaner универсальное средство для химчистки 5л	1990	1	1990
17	ShineSystems QuickDetailer Banana - спрей-очиститель для быстрого ухода, 750 мл	290	1	290
18	ShineSystems VinylMatt Wood полироль пластика 750мл	490	1	490
19	ShineSystems Leather Lotion экспресс-лосьон для кожи 750мл	420	1	420
20	ShineSystems Glue&StainRemover мощный очиститель от клея и краски 750мл	590	1	590
21	ShineSystems Citrus Cleaner апельсиновый очиститель, 200мл	490	1	490

22	ShineSystems BitumOff терпеновый антибитум 750мл	650	1	650
23	ShineSystems IronOff бескислотный очиститель с индикатором 750мл	550	1	550
24	ShineSystems IPA антисиликон-обезжириватель 750мл	350	1	350
25	ShineSystems BlackStar Matt чернитель резины 750мл	750	1	750
26	ShineSystems Lubricant лубрикант для работы с глиной и автоскрабами, 750мл	190	1	190
27	Shine Systems Heavy Duty Trigger - распыскиватель химически стойкий	190	5	950
28	Shine Systems Standart Trigger - распыскиватель дисперсионный	70	10	700
29	Shine Systems Clay Bar - полировальная глина, 100 гр	590	1	590
30	ShineSystems ResinOff очиститель древесных смол 750мл	390	1	390
31	KRAUSS Диск для снятия скотча с адаптером 88мм	890	1	890
32	EUROCEL Малярный скотч 25мм*50м	165	5	825
33	Shine Systems Terry Towel универсальная микрофибра без оверлока бшт 40х40см	590	3	1770
34	Shine Systems Plush Towel - плюшевая микрофибра для финишных работ 40*40см, 500 гр/м2	190	5	950
35	Shine Systems Nitrile Gloves Diamond - текстурированные ультрапрочные нитриловые перчатки, цвет оранжевый 100 шт	1290	1	1290
36	36 Shine Systems Detailing Brush №10 деликатная кисть средняя	170	1	170
37	Shine Systems Detailing Brush №18 деликатная кисть большая	220	2	440
38	Shine Systems Ultra Soft Brush деликатная кисть для детейлинга	290	1	290
39	Deteil воск 200мл	1730	1	1730
40	Shine Systems Interior Brush щетка для чистки интерьера	270	1	270
41	Shine Systems Interior Brush щетка для кожи с натуральной щетиной	375	1	375
42	GYEON Q2 TireBrush щетка для шин	480	1	480
43	WASCHSCHWAMM пористая губка для мойки, серая 200х130х70 мм	385	1	385
44	Foam Heroes Soft Cloud варежка из мульти-микрофибры для мойки автомобиля 17.5х23см, 1400г/м2	795	1	795

45	GYEON Q2 CanCoat (200ml) кварцевая защита ЛПК на 12 мес	7310	1	7310
46	Shine Systems Coating Sponge Апликатор с прорезью для керамики	90	1	90
47	Shine Systems Tire Applicator апликатор для чернения резины	280	1	280
Итого				349538

Для приобретения оборудования, инструментов и расходных материалов планируется использовать средства соцконтракта.

6.2. Операционные затраты проекта

В рамках проекта планируются следующие ежемесячные операционные расходы:

Наименование	Стоимость
Электроэнергия	1500
Реклама	500
Расходные материалы	2000
Связь, интернет	500
Аренда	10000
Итого	14500

6.4. Выручка от оказания услуг

Размер выручки от оказания услуг детейлинга приведен ниже.

Наименование услуги	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого
Полировка одного элемента (дверь, крыло, бампер и т.д)	2000	3000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	45000
Полировка кузова	3000	6000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	99000
Химчистка сиденья	1000	1500	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	22500
Химчистка пола/потолка	3000	4500	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	67500
Химчистка всего салона включая багажник	4000	8000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	132000
Комплекс химчистка+полировка	6000	12000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	198000
Защитные покрытия кузова (нанокерамика)	2500	5000	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	82500
Покрытие кузова воском	1000	1500	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	22500
Маскировка сколов/царапин	3000	4500	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	67500
Итого:	25500	46000	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	736500

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Налогообложение

Организационно правовая форма – самозанятость.

Вид налогообложения: налог на профессиональный доход. Ставка налога 4% от дохода, полученного от физических лиц, 6% от юридических. Нет обязательных взносов. ИП на НПД не обязаны уплачивать страховые взносы, согласно п. 11 ст. 2 закона 422-ФЗ.

Размер налога за год будет составлять из расчета дохода 736500 рублей в год: 29460 рублей ($736500 \times 4\%$).




7.2. Прогноз о доходах и расходах

Прогноз (отчет) о доходах и расходах необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся одним из основных источников денежных средств, для привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования.

Прогноз (отчет) о доходах и расходах за первый год реализации проекта представлен ниже.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Показатели	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого
Выручка от реализации	25500	46000	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	736500
Финансовая помощь	349538												349538
Собственные средства	0												0
Всего поступлений	375038	46000	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	66500	1086038
Инвестиционные расходы	349538	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	349538
Аренда	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Электроснабжение	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
Реклама	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Расходные материалы	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000
Связь, интернет	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Налог НПД 4%	1020	1840	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	2660	29460
Чистая прибыль	9980	29660	49340	49340	49340	49340	49340	49340	49340	49340	49340	49340	533040
Нарастающим итогом:	9980	39640	88980	138320	187660	237000	286340	335680	385020	434360	483700	533040	

Бизнес-план подготовлен по требованиям программы социального контракта для демонстрационных целей и не является реализуемым проектом

7.3. Показатели экономической эффективности

Расчёт показателей экономической эффективности приведен ниже.

1. **Чистая прибыль проекта** за первый год: 533040 руб.
2. **Рентабельность инвестиций:** $(533040/349538)*100\% = 152\%$
3. **Рентабельность продаж:** $533040/736500*100\% = 72\%$
4. **Срок окупаемости:** $349538/533040*12=7,8$

Таким образом, срок окупаемости инвестиций составит 8 месяцев.

8. АНАЛИЗ РИСКОВ

В процессе реализации любого проекта остаются явления, которые могут помешать реализации. Сюда можно отнести события, которые могут произойти с определённой вероятностью и нанести определённый ущерб проекту. Качественный анализ рисков приведен ниже:

Наименование риска (группы рисков)	Возможные последствия реализации риска	Примечания
Недостатки финансово-экономического планирования	Нехватка оборотных средств для реализации проекта	
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Нехватка денежных средств для расчетов с поставщиками	
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Срыв графика реализации проекта	
Рост налогов	Увеличение себестоимости услуг и рост их цены	
Рост инфляции	Падение платежеспособного спроса	
Неисправность оборудования	Срыв работы, потеря заказчиков	
Усиление конкуренции	Потеря потенциальных заказчиков, снижение прибыли	
Снижение спроса	Уменьшение прибыли	

Количественный анализ рисков приведен:

Наименование риска (группы рисков)	Вероятность наступления (0-1)	Значимость риска для деятельности предприятия (0-10 баллов)	Оценка риска (2*3)
Недостатки финансово-экономического планирования	0,3	1,0	0,3
Недостаточное и несвоевременное финансирование	0,2	6,0	1,2
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	0,5	6,0	3,0
Рост налогов	0,5	4,5	2,25
Рост инфляции	0,5	4,0	2,0
Неисправность оборудования	0,3	7,0	2,1

Бизнес-план подготовлен по требованиям программы социального контракта для демонстрационных целей и не является реализуемым проектом

Усиление конкуренции	0,5	5,0	2,5
Снижение спроса	0,4	6,0	2,4

Меры нивелирования рисков и превентивные меры раскрыты ниже:

Наименование риска	Превентивные меры борьбы с риском
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Работа с проверенными поставщиками
Усиление конкуренции	Расширение рынка сбыта, предоставление скидок клиентам
Снижение спроса	Снижение цен на услуги
Рост налогов	Оптимизация издержек
Неисправность оборудования	Заключение договора на сервисное обслуживание
Рост инфляции	Скидки постоянным клиентам
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Поиск дополнительных источников финансирования, инвесторов, обращение в кредитные учреждения
Недостатки финансово-экономического планирования	Обращение к специалистам, получение консультаций у экспертов