

Содержание:

Резюме

Бизнес-план – это план развития предприятия на определённый срок, план программы о совершении заключении сделок, производства какой-либо продукции, предоставляемых услуг с целью получения прибыли.

Бизнес план может использоваться для проведения:

1. Во избежание банкротства больших предприятий с помощью банка.
2. Ограничения производства, продаж и экспортом с целью увеличения цен на товары.
3. Приватизация предприятием для получения внешних инвестиций.

Бизнес план составляется подробно на 1-4 года при более детальном рассмотрении проектов инвесторов.

С просьбой о предоставлении инвестиций обращается ООО «Магазин автозапчастей-Норильск».

Организационно-правовой формой компании было выбрано общество с ограниченной ответственностью.

Целью данного бизнес-плана является создание и открытие магазина автозапчастей в г. Норильске. В данной компании будет производиться розничная торговля автозапчастями для легковых и грузовых авто. Конкуренция на данном рынке средняя. Занятие ниши возможно в сжатые сроки. Рынок – обширный.

Для того чтобы открыть свой магазин автозапчастей, нужно тщательно изучить сам рынок автозапчастей в регионе, в котором предприниматель планирует открыть этот магазин. Также следует учесть все нюансы и особенности бизнеса и тщательно просчитать его финансовую составляющую. Такой подход обеспечит правильность действий, которые будут направлены на организацию предприятия. Если следовать указаниям своего бизнес плана, то бизнес принесёт немалую прибыль.

Представим основные финансовые показатели будущего проекта:

Аренда помещения – 42000 руб.

Ремонт – 50 000 руб.

Покупка торгового оборудования – 150 100 руб.

Закупка первой партии товаров – 800 000 руб.

Итого – 1 042 100руб. Это первоначальные инвестиции для открытия крупного магазина.

Зарплата персонала (вы + 6 работников) – 146680 руб.

Коммунальные услуги – 20 000 руб.

Аренда помещения – 42 000 руб.

Оплата налогов – 30 000 руб.

Итого – 238680 руб.

2. Общие положения

2.1. Описание компании

2.1.2. Перспективы развития

С каждым годом автомобильная индустрия развивается всё больше, а вместе с ней растёт число людей, у которых имеется свой собственный автомобиль. Таким образом, более 70% населения имеет хотя бы один автомобиль в семье. Но ещё ни один автомобиль в мире не был создан без какого-либо изъяна. Этот факт обуславливает прибыльность и востребованность магазинов автозапчастей.

Когда в автомобиле что – либо ломается, хозяин тут же везёт его в автосервис той компании, которая продала ему машину.

Однако цены на ремонт в подобной компании будут достаточно высокими.

Тут на помощь приходит магазин автозапчастей. В подобных магазинах можно купить действительно качественный товар по доступной цене. Человек не переплачивает за ненужный сервис, он платит исключительно за запчасти.

2.1.3. Описание продукта

1.Резюме – излагается суть плана, его преимущества.

2.Предприятия составляющие бизнес план предоставляют свои реквизиты, принадлежность к отрасли, форма собственности, ФИО руководителя, и т. д.

3.Описание продукции и область её применения, лицензии и т.д.

4.Маркетинг – используется анализ и планирования рынка, производственная мощность, формируется стратегия.

5.Научноисследовательская работа – описание рамки проекта, определяются технологии и т.д.

6.Производственный план отображает экономический, трудовой, технический, материально – технический потенциал предприятия.

7.Реализация планов проекта – подсчитываются основные ресурсы от реализации проекта.

Для работы магазина (при условии розничной торговли) по продаже автозапчастей будет вполне достаточно зарегистрироваться индивидуальным предпринимателем. Если же вы планируете осуществлять оптовые продажи, лучше иметь регистрацию юридического лица (например, ООО).

К примеру как на фотографии:



Общество будет иметь 2 учредителя. Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Основными направлениями деятельности согласно уставу является розничная продажа автозапчастей.

Организационно-правовая форма организации – Общество с ограниченной ответственностью.

Форма собственности – частная собственность.

Общество руководствуется в своей деятельности федеральным законом РФ "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998г., ГК РФ от 21.10.1994г., Уставом общества и другими нормативными документами [4].

Для предприятия магазин автозапчастей, характерна линейно-функциональная организационная структура.

Организационная структура управления предприятия нашего будущего автомагазина представлена на рисунке 1.

Учредитель

Исполнительный директор (Управляющий)

Товаровед

ГлавБух

Бухгалтер

Технический персонал

Продавцы

Рисунок 1. Организационная структура будущего магазина

Таким образом, рассмотрев общую характеристику будущего магазина можно сказать, что предприятие находится на рынке более 10-ти лет за данное время произошло изменение структуры торговой деятельности, а так же увеличено количество торговых точек, в данный момент можно сделать вывод о стабильной работе данного предприятия.

2.2. Маркетинговый план

2.2.1. Подобные продукты, существующие на рынке

На рынке города Норильска существует 34 предприятия по реализации магазина автозапчастей. Все организации представлены в основном диапазоне цен и различие определенных предложений на рынке.

2.2.2. Конкуренты, сегментация рынка, спрос

Конкуренция в этой отрасли рынка автозапчастей довольно суровая, поэтому все нужно тщательно продумать, особенно маркетинговую политику, причем не только на первое время, но и на более далекое, чтобы вы были обречены на успех. В качестве конкуренции начинающему предпринимателю, также нужно не забывать об уровне сервиса, продавцы должны обладать профессионализмом в этой сфере

услуг (возможна даже консультация по ремонту или по подбору запчастей). А также нужно учитывать и время работы магазина автозапчастей. Большой популярностью пользуются магазины автозапчастей, которые работают допоздна или круглосуточно.

2.2.3. Описание потребителей, ценовая политика

Представим характеристику основного потребителя магазина автозапчастей:

- Мужчина;
- Возраст 30-55 лет;
- Средний и высокий уровень дохода;
- Автомобиль иномарка или прочая.

Ценообразование прямое зависит от цены закупки и наценки на автозапчасти, а так же применение расходов для реализации выбранного вида деятельности.

Ценовая политика должна быть продуманной и упор в ней должен ставиться на установление более низких цен, чем у конкурентов, хотя бы на первое время. Что позволит отбить часть клиентов у конкурентов и обосноваться на данной «ниве». По истечении определенного времени цены можно отрегулировать до среднего показателя по региону.

2.3. Производственный план

2.3.1. Цикл производства, используемые технологии

В зависимости от площади магазина автозапчастей, который вы хотите открыть, выбирайте оборудование, чтобы товар выглядел привлекательно и клиент сразу же мог найти то, что ему нужно. Подобный бизнес удобен тем, что для него не нужно закупать специальное оборудование. Главную роль играет ассортимент. Самое главное, что нужно купить из оборудования: полки и стеллажи, застеклённая витрина, стойки, компьютер с принтером, кассовый аппарат, платёжный терминал для банковских карт, стол, стул.

2.3.2. Приближенность предприятия к основным поставщикам

Очень важно открыть магазин в районе с высокой посещаемостью и расположить его так, чтобы вашу лавку не приходилось долго искать.

Неплохую прибыль приносят магазины автозапчастей, расположенные на рынках, возле остановок и т.д. Выбирая место, смотрите, чтобы поблизости не было других автомагазинов, иначе вам придётся бороться за каждого клиента. Также важно помнить о том, что ваши клиенты – автомобилисты, а значит без парковки не обойтись. На рынке успешно работают как небольшие торговые точки, так и заведения премиум – класса, располагающиеся на 100 м. кв.

В идеале площадь данной торговой точки должна быть не менее 50 – 60 кв. метров, чтобы в нём расположить не только торговый зал, но и склад, служебную комнату и санузел. Вкладывать огромные суммы в ремонт не нужно, достаточно косметического ремонта. Клиенты – мужчины точно не оценят изысков интерьера, а женщины будут заходить к вам нечасто. Главное чтобы возможно было



монстрировать свой товар

Рисунок 2 – Пример

открытия магазина автозапчастей

Таблица 1

Прогноз объема производства и реализации продукции магазина автозапчастей

Годы Квартал Выручка тыс. руб.

месяц

январь 1200000

февраль 1200000

март 1200000

апрель 1300000

май 1300000

июнь 1300000

1

июль 1300000

август 1300000

сентябрь 1300000

октябрь 1300000

ноябрь 1300000

декабрь 1300000

1-й квартал 1600000

2

2-й квартал 1600000

3-й
квартал 1600000

4-й
квартал 1600000

Таблица 2

Календарный план магазина автозапчастей

| Наименование этапа | Длительность | Сумма руб. | месяцы | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---------------|--------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|--|--|--|--|--|--|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | | | | | | |
| Подготовка и регистрация учредительных документов | 20 дн. (с 29 дн. по 49 день от начала проекта) | 50000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Создание бизнес-плана | 50 дн. | 50000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Аренда помещения | 11 дн. | 42000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Окончательная отладка технологического процесса | 23 дн. | 100000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Открытие магазина | дн. | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

2.4. Организационный план

2.4.1. Организационная структура предприятия и функции работников

Количество персонала, необходимого для работы магазина по продаже автозапчастей, зависит от объема продукции, который вы планируете

реализовывать. Обязательные должности: продавцы – консультанты, бухгалтера, управляющий, менеджер по закупкам, уборщица. Естественно, по своему усмотрению, какие - то обязанности вы можете взять непосредственно на себя.

Организационно-правовая форма организации – Общество с ограниченной ответственностью.

Форма собственности – частная собственность.

Общество руководствуется в своей деятельности федеральным законом РФ "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998г., ГК РФ от 21.10.1994г., Уставом общества и другими нормативными документами.

Для предприятия магазин автозапчастей, характерна линейно-функциональная организационная структура.

Организационная структура управления предприятия нашего будущего магазина представлена на рисунке 3.

Учредитель

Исполнительный директор (Управляющий)

Товаровед

ГлавБух

Бухгалтер

Технический персонал

Продавцы

Рис. 3. Организационная структура магазина автозапчастей

Таким образом, рассмотрев общую характеристику будущего магазина можно сказать, что предприятие находится на рынке более 10-ти лет за данное время произошло изменение структуры торговой деятельности, а так же увеличено количество торговых точек, в данный момент можно сделать вывод о стабильной работе данного предприятия.

Таблица 3

Штатное расписание Магазина автозапчастей

| Должность | Оклад, руб., до налогообложения | Налоги, уплачиваемые с зарплаты сотрудника, руб. | Количество штатных единиц | Итого, руб. |
|----------------------|--|---|----------------------------------|--------------------|
| Директор | 50 000 | 15 000 | 1 | 35 000 |
| Менеджер по закупкам | 30 000 | 9 060 | 1 | 20 940 |
| Бухгалтер | 30 000 | 9 060 | 1 | 20 940 |
| Продавец консультант | 25 000 | 7 550 | 2 | 34 900 |
| Складской работник | 25 000 | 7 550 | 1 | 17 450 |
| Уборщица | 25 000 | 7 550 | 1 | 17 450 |
| Итого | | | | 146680 |

2.5. Финансовый план

Деятельность магазина автозапчастей может существовать на льготном режиме налогообложения. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (главным физическим показателем является площадь). Будущему магазину лучше всего использовать основную систему налогообложения. Данный шаг поможет сотрудничать с большим количеством контрагентов, поскольку они будут вправе применять уплаченный НДС к вычету. Но важно помнить, что общая система весьма обременительна. Данный вопрос также лучше всего обговорить с бухгалтерской фирмой. Также стоит отметить, что деятельность по розничной

торговле автозапчастями подходит под специальные режимы налогообложения:

1. Упрощенная система налогообложения (ограничение по выручке 150 млн. руб. в год);
2. Единый налог на вмененный доход;
3. Налог ЕНВД, 15%. Налог на прибыль. Единый социальный налог и налог на доходы физических лиц.

Таблица 4

Суммарные расходы по открытию магазина автозапчастей

в г. Норильске

Для регистрации ИП

| Статья расходов | Цена |
|---------------------------|-----------|
| Госпошлина | 800 руб. |
| Услуги посредника | 1700 руб. |
| Изготовление печати | 500 руб. |
| Открытие расчётного счёта | 1000 руб. |
| Итого | 4000 руб. |

Для регистрации ООО

| Статья расходов | Цена |
|-----------------|-----------|
| Госпошлина | 4000 руб. |

| | |
|---------------------------|------------|
| Услуги юристов | 4000 руб. |
| Изготовление печати | 500 руб. |
| Открытие расчётного счёта | 1000 руб. |
| Уставной капитал | 10000 руб. |
| Итого | 19500 руб. |

Смета на закупку минимально необходимого оборудования приведена в таблице ниже.

| Наименование | Количество | Цена за, шт руб | Итого, руб |
|--|------------|-----------------|------------|
| Витрина | 4 | 5000 | 20000 |
| Стеллаж | 3 | 2500 | 7500 |
| Кассовый аппарат | 1 | 5000 | 5000 |
| Платёжный терминал для банковских карт | 1 | 18000 | 18000 |
| Ноутбук | 1 | 20000 | 20000 |
| Принтер | 1 | 3000 | 3000 |
| Сканер | 1 | 2500 | 2500 |

| | | | |
|--------------------|---|-------|------|
| Стол | 2 | 1500 | 3000 |
| Стул | 4 | 800 | 3200 |
| Телефонный аппарат | 1 | 2000 | 2000 |
| Итого | | 84200 | |

Стоимость программного обеспечения для работы магазина автозапчастей в расчете на 1 рабочее место:

Microsoft Windows 10 с установкой 8 000

Microsoft Office 2016 с установкой 17 000

AutoИнтеллект 25 900

1С: Торговля и склад 15 000

Итого: 65900

Затраты на основные фонды:

| Классификация затрат | Стоимость |
|----------------------|-------------|
| Аренда помещения | 42 000 руб. |

| | |
|---|--|
| Оборудование (витрина, стеллаж, кассовый аппарат, платёжный терминал для банковских карт, ноутбук, принтер, сканер, телефонный аппарат, стол, стул, программное обеспечение) | 150 100 руб. |
| Закупка товара | 800 000 руб. для запуска торговой точки и по 500.000 руб. ежемесячно |
| Заработная плата работникам | 146680 руб. |
| Оформление документов | 50 000 руб. |
| Резервный фонд | 250 000 руб. |
| Сопутствующие расходы | 100 000 руб. |

Расчет расходов для магазина площадью 50 кв. м. (в рублях):

Аренда помещения - 42000 руб.

Ремонт - 50 000 руб.

Покупка торгового оборудования - 150 100 руб.

Закупка первой партии товаров - 800 000 руб.

Итого - 1 042 100руб. Это первоначальные инвестиции для открытия крупного магазина.

Ежемесячные затраты (в рублях)

Зарплата персонала (вы + 6 работников) - 146680 руб.

Коммунальные услуги - 20 000 руб.

Аренда помещения - 42 000 руб.

Оплата налогов – 30 000 руб.

Итого – 238680 руб.

Расчет доходов

Наценка на автозапчасти – 30% на дорогие детали, 100% на дешевые детали и аксессуары. Средний показатель – 50%. Покупка товаров на сумму 800 000 руб. и размещение магазина в оживлённом месте, тогда выручка составит – 1 200 000 руб. (так как 400 000 руб. – наценка, то есть $800\,000\text{ руб.} \times 0,5 = 400\,000\text{ руб.}$)

Сколько можно заработать?

Выручка – 1 200 000 руб.

Себестоимость товара – 800 000 руб.

Ежемесячные расходы – 238680 руб.

Чистая прибыль – 161 320 руб. в месяц

Окупаемость начальных инвестиций **1 042 100руб.** / 161 320 руб. = **6 месяцев.**

3. Оценка рисков и их страхование

Риск — это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Короткое замыкание; сильный ветер; потеря денежных счетов, порча или потеря имущества; отсутствие или недостаточное наличие спроса; вероятность повреждения здоровья сотрудника ; ненадежные поставщики; низкий уровень окупаемости; искажённая информация; банкротство; риск срыва поставок товара поставщиком.

Таблица 5

Анализ конкурентных преимуществ

| Факторы конкурентоспособности | Магазин автозапчастей | Конкуренты | |
|-------------------------------|-----------------------|------------|------------|
| | | Запчасти 1 | Запчасти 2 |
| Продукт | | | |
| Качество | 4 | 4 | 5 |
| Престиж готовой марки | 5 | 3 | 4 |
| Исключительность товара | 4 | 5 | 3 |
| Ассортимент | 5 | 1 | 1 |
| Упаковка | 4 | 5 | 5 |
| Защищенность патентами | 4 | 4 | 4 |
| Цена | | | |
| Льготные условия платежа | 4 | 4 | 4 |
| Каналы сбыта | | | |
| Формы сбыта | 3 | 3 | 3 |
| Прямая доставка | 5 | 4 | 4 |

| | | | |
|-------------------------|---|---|---|
| Оптовые посредники | 4 | 3 | 4 |
| Дилеры | 3 | 5 | 4 |
| Степень охвата рынка | 4 | 3 | 3 |
| Система транспортировки | 5 | 5 | 4 |

Продвижение продуктов на рынке

| | | | |
|---------------------------------|---|---|---|
| Реклама | 4 | 5 | 4 |
| Индивидуальная продажа | 4 | 5 | 5 |
| Стимулы для потребителей | 5 | 4 | 5 |
| Обучение и подготовка персонала | 3 | 5 | 3 |
| Консультирование | 5 | 5 | 4 |
| Полнота информации | 4 | 4 | 5 |

Послепродажное обслуживание

| | | | |
|------------|---|---|---|
| Гарантии | 3 | 5 | 5 |
| Надежность | 4 | 4 | 3 |

Общая сумма баллов

86

86

82

Конкурентное преимущество = $86 / 82 * 100 = 104,87 \%$

Заключение

Данный вид бизнеса можно воплотить в жизнь, как с помощью собственных средств, так и с помощью инвестора-заемщика. Важно помнить, что открытие своего бизнеса – это большой шаг. Однако, самое интересное начинается уже после старта. С первых дней торговли необходимо вести тщательную статистику продаж, доходов и расходов, анализировать эффективность рекламных каналов, убирать малоэффективные способы продвижения и экспериментировать с новыми, выстраивать взаимоотношения с сотрудниками, искать новых поставщиков и оптимизировать отношения со старыми, анализировать рынок и действия конкурентов и так далее. Цикл «действие – получение результата – оценка эффективности» должен повторяться постоянно, ведь внешние и внутренние условия тоже все время меняются. Подходите ответственно к своему делу, и ваш бизнес обязательно будет успешным!

Выручка – 1 200 000 руб.

Себестоимость товара – 800 000 руб.

Ежемесячные расходы – 238680 руб.

Чистая прибыль – 161 320 руб. в месяц

Окупаемость начальных инвестиций 1 042 100руб. / 161 320 руб. = 6 месяцев.

Список использованной литературы

1. Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 352 с.
2. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2013. — 256 с.

3. Бейт, Н. Как преодолеть экономический спад. План выживания в бизнесе / Н. Бейт. — М.: Олимп-Бизнес, 2009. — 208 с.
4. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. — М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2012. — 224 с.
5. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 192 с.