

БИЗНЕС – ПЛАН

предпринимательского проекта : Автосервис/Автомастерская

1.1. Фамилия, имя и отчество (последнее – при наличии) предпринимателя: Тел.:		ИНН: Адрес регистрации:
1.2. Год рождения:	Образование:	Квалификация/специальность:
1.3. Вид предпринимательской деятельности с перечислением видов выпускаемой продукции, товаров, услуг и т.д.: Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств. Важно! Необходимо подтвердить профильное образование или практический опыт в деятельности, которую планируете реализовать на средства социального контракта.		
1.4. Форма собственности: частная собственность		

частичное возмещение Министерством социально-демографической и семейной политики Самарской области	275,999.00р.	Сумма субсидии в рамках социального контракта
затраты на профессиональное обучение и повышение квалификации	262,999.00 Р	
вложение собственных средств	13,000.00 Р	
средства, привлекаемые из других источников		
подтверждающие документы прилагаются		
1.6. Место осуществления предпринимательской деятельности: арендуемое помещение в г. Самара		

2.1. Полное название вида предпринимательской деятельности с указанием кодов ОКВЭД: Индивидуальный предприниматель. Рекомендована патентная система налогообложения (ПСН), если в будущем предусмотрен найм сотрудников. Можно предпочесть налог на профессиональный доход. Он доступен для ИП. Открыть ИП, получить полную консультацию по режиму налогообложения можно в центре "Мой бизнес" в вашем городе https://mybiz63.ru/organizations/office 45.20 – Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств; 71.20.5 – Технический осмотр автотранспортных средств	
2.2. Полное перечисление выпускаемой продукции, товаров, услуг и т.д.: услуги по ремонту, диагностики неисправностей и тех. обслуживанию автомобилей.	
2.3. Характеристики выпускаемой продукции, товаров, услуг: Предоставление услуг по диагностики, ремонту и обслуживанию автомобилей. Важно! Пропишите ваши преимущества перед конкурентом.	
2.4. Намечаемые объемы выпуска и реализации продукции, товаров, услуг:	54,000.00р.
2.5. Время, необходимое для начала деятельности: 2 месяца	
2.6. Требуется ли разрешение соответствующих органов (СЭС, пожарная охрана и т.д.): не требуется.	

3. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА ПРОДУКЦИИ, ТОВАРОВ, УСЛУГ.

3.1. Краткое описание производственного процесса: Составление бизнес-плана, регистрация ИП, поиск помещения, заключение договора аренды, покупка оборудования, монтаж и установка оборудования, закупка расходников, реклама, поиск клиентов, начало деятельность. В арендуемом помещении на территории города Самара будут оказываться следующие услуги: услуги по ремонту, диагностики неисправностей и тех. обслуживанию автомобилей. Важно! пропишите как вы производите услугу: как вас находят клиенты? Как вы с ним работаете? и тд.					
3.2. Условия, необходимые для реализации производства:					
приобретение основных средств, материальных запасов (перечислить): Подъемник двухстоечный, набор инструментов, компрессор, тележка для инструментов, пневматический гайковерт.					
помещение, энергоносители (эл.энергия, вода, газ): электроэнергия, вода, газ.					
инструмент (перечислить): не требуется					
сырье, материалы, покупные комплектующие изделия (перечислить): не требуется					
другие условия:		Зарплата на одного	Количество работников	Итого	Взносы в фонды
				0.00р.	0.00р.
Конкурентная способность (наличие конкурента): Конкурентность на рынке услуг – средняя. Пример пояснения конкурентоспособности услуги: В настоящее время получаю профильное образование по специальности технолог машиностроения. Арендуемое помещение находится в проходном месте, удобном для владельцев машин. Имею официальный стаж работы более 5 лет. В рамках социального контракта будет закуплено качественное и современное оборудование, которое позволит оказывать широкий спектр услуг.					
Уровень цены (по сравнению с аналогом): Уровень цен на услуги ниже чем у конкурентов Важно! Обоснуйте вашу цену: почему она ниже/средняя/выше чем у конкурентов?					
Каналы сбыта (магазины, розничная торговля, реализация на дому, по договорам с предприятиями и т.д.):					
Реклама (необходимость, её виды): Реклама требуется. Будут использоваться бесплатные и платные ресурсы сети Интернет (публикация объявлений на сайте "Авито"). Изготовление визиток для раздачи потенциальным клиентам. Публикация отзывов клиентов и фото выполненных ремонтных работ (за счет собственных средств).					

4. ОБОСНОВАНИЕ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА

4.1. Организационные затраты

Таблица 1

Наименование затрат и документов	Стоимость, рублей
2	3
Итого:	0.00р.

4.2. Общая стоимость проекта

Таблица 2

Наименование затрат	Стоимость, рублей	Источник финансирования
2	3	4
Аренда (помещения, гаража, автотранспортных средств и т.д.)	13,000.00р.	Собственные средства
Основные средства	262,999.00р.	Соц. контракт
Материальные запасы	0.00р.	
Ремонт и монтаж	0.00р.	
ВСЕГО ЗАТРАТ:	275,999.00р.	

На аренду помещения можно потратить до 15% от общей суммы, запрашиваемой в рамках соц. контракта

4.3. Затраты на приобретение основных средств и материальных запасов

Таблица 3

Перечень затрат	Единица измерения	Общая стоимость, рублей
2	3	4
Подъемник двухстоечный	шт	200,000.00р.
Набор инструментов	шт	12,000.00р.
Компрессор	шт	20,000.00р.
Тележка для инструментов (рекомендовано исключить по возможности)	шт	20,000.00р.
Пневматический гайковерт	штука	10,999.00р.
ВСЕГО:		262,999.00р.

4.4. Затраты на содержание основных средств

Таблица 4

Перечень затрат	Стоимость затрат, рублей
2	3
мобильная связь+интернет	
ВСЕГО:	0.00р.

4.5. Затраты на создание запасов сырья, материалов, комплектующих изделий

Таблица 5

Наименование материала	Единица измерения	Количество в мес	Стоимость 1 единицы материала, рублей	Объем материала на месяц, рублей	Период, на который делаются запасы
2	3	4	5	6	7
	шт			0.00р.	1
				0.00р.	
				0.00р.	
				0.00р.	
				0.00р.	
				0.00р.	
				0.00р.	
				0.00р.	
ВСЕГО:				0.00р.	

5. РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ, ТОВАРОВ, УСЛУГ И ЦЕНЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

5.1 Себестоимость объема выпускаемой продукции, товаров услуг в месяц, рублей

Таблица 6

Наименование составляющих себестоимости продукции	Стоимость, рублей
2	3
Сырье и материалы (графа 6 таблицы 5 или данные калькуляции в расчете на месяц)	0.00р.
Затраты на аренду (1 месяц)	13,000.00р.
Сумма планируемых затрат (из месячной потребности) на другие производственные нужды (тепло, связь, транспортные расходы, коммунальные услуги, реклама и т.д.)	7,000.00р.
Другие затраты, относимые на себестоимость	0.00р.
Итого производственных расходов, т.е. себестоимость месячного объема продукции в месяц	20,000.00р.
Себестоимость единицы продукции (услуг), то есть соотношение себестоимости объема продукции в месяц (строка 5 табл. №6), к объему производства продукции в месяц(количество):	1,666.67р.

Важно! Оставляйте в скобках только то, что вам необходимо. В эту ячейку закладывается налог+данные таблицы 4

5.2. Цена реализации продукции

Таблица 7

Наименование составляющих цены	Продукция
2	3
Себестоимость единицы продукции (строка 6 табл. №6), рублей	1,666.67р.
Минимальная рентабельность, %	20%
Минимальная рентабельность (строка 1 * строка 2 / 100%	333.33р.
Минимальная цена реализации продукции, (строка 1 + строка 3), рублей	2,000.00р.
Средняя розничная цена реализации аналогичной продукции через торговую сеть, рублей	8,000.00р.

6. ОБОСНОВАНИЕ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

6.1. Среднемесячная выручка от реализации продукции

Таблица 8

Наименование показателя		
2	3	4
Среднемесячный объем реализации продукции в натуральном выражении	един измерения	услуга
	количество	12.00
Планируемая цена реализации единицы продукции, рублей		4,500.00р.
Валовый доход в месяц от реализации продукции (строка 1 x строка 2), рублей		54,000.00р.

Сюда ставим итоговое количество услуг из таблицы, размещенной во вкладке "Объемы реализации в месяц".

Чтобы высчитать среднюю цену за услугу, берется среднее значение из таблицы, размещенной во вкладке "Объемы реализации в месяц". Делим итоговую сумму на итоговое количество.

6.2. Среднемесячная прибыль и рентабельность производства продукции, товаров, услуг.

Таблица 9

Наименование показателя	Стоимость, рублей
2	3
Общий валовый доход в месяц (строка 3 таблицы 8)	54,000.00р.
Себестоимость объема всей продукции в месяц (строка 5 таблицы 6)	20,000.00р.
Чистый доход в месяц (строка 1 минус строка 2)	34,000.00р.
Рентабельность, % (строка 3/строка 2) x 100, %	170.00%
Совокупный годовой (чистый) доход (строка 3, табл. №9 x 12)	408,000.00р.

Совокупный годовой (чистый) доход подлежит налогообложению в установленном законом порядке.

Это выручка, сумма ДО вычета расходов на ведение бизнеса

Это реальный, чистый доход в месяц, который получит семья

« ____ » _____ 2023 г.

подпись

Ф.И.О

инструкция: работать с БП достаточно просто.

для заполнения полей типа такого:

1.3. Вид предпринимательской деятельности с перечислением видов выпускаемой продукции, товаров, услуг и т.д. : 0

....нужно совершить двойной щелчок после последней написанной буквы, (в примере обведено место розовым овалом, а в реальном БП, конечно, никаких овалов не будет), и начать писать то, что Вы хотите туда написать.

В таблицах заполнению подлежат только зеленые ячейки. В ячейки оранжевого цвета заходить не надо. Они рассчитываются автоматически по формулам, встроенным прямо в ячейки. Все суммы в таблице 9 считаются автоматически обусловлены другими показателями. Для того, чтобы увеличить выручку необходимо либо увеличивать количество оказываемых услуг, либо увеличив среднюю стоимость услуг, либо уменьшать себестоимость услуги (то есть рас на бизнес)

Размышлений требует таблица 5. в ней в столбце 2 надо перечислить продаваемые товары или услуги, в столбце 5 - указать стоимость всех матери на 1 ед. каждого изделия или услуги, в столбце 6 - объем данной услуги в мес (просто числом), в столбце 4 оставить " 1" во всех ячейках

1X

ГО

И И

ать
ходы

малов
яц