

Приложение № 3
к Положению о муниципальном
грантовом конкурсе «Бизнес-идея»
2025 года

Бизнес-план проекта

I Общее описание бизнес-проекта

№ п/п	Наименование бизнес-проекта	
1.	Отрасль экономики	Предоставление услуг по ремонту автомобилей.
2.	Цель и задачи бизнес-проекта	Улучшение управляемости и безопаснос
3.	Стадия бизнес-проекта	☐ наличие бизнес-идеи ☐ регистрация в качестве субъекта малого предпринимательства ☐ поиск инвестиций ☐ внедрение проекта
4.	Наименование предлагаемой к выпуску продукции/услуги	«СТО «Развал - Схождение»»
5.	Общая стоимость бизнес-проекта (руб.)	3 000 000 рублей
6.	Источники финансирования бизнес-проекта (руб.)	1) собственные средства _____= 2) кредиты _____+ _____= 3) займы частных лиц _____+ _____= 4) средства инвестора _____= 5) сумма запрашиваемой субсидии
7.	Направления использования инвестиций	приобретение оборудования _____+ _____= приобретение оргтехники _____= приобретение сырья (материалов) _____= приобретение товаров _____= аренда _____+ _____= реклама _____+ _____= заработная плата _____+ _____= интернет телефон
8.	Планируемое количество новых рабочих мест (без учета инициатора)	Одно
9.	Средний размер заработной платы одного работника (руб.)	от 70 000 рублей
10.	Срок реализации бизнес-проекта	Готов
11.	Срок окупаемости бизнес-проекта	Три года

12.	Место реализации бизнес-проекта	Забайкальский край, Каларский район, пгт Новая-Чара.
-----	---------------------------------	--

II. Общее описание деятельности

Техническое обслуживание («СТО РАЗВАЛ - СХОЖДЕНИЯ») предоставление услуги по диагностике, ремонту и обслуживанию автомобилей. К основным услугам относится « развал - сходжение», то есть регулировка углов установки колес, что является важным элементом для обеспечения безопасности долговечности шин.

Основные виды услуг :

- Ремонт и замена узлов автомобиля
- Диагностика (компьютерная, механическая)
- Техническое обслуживание (замена масла, фильтров)

На сегодня это крупные и современные комплексы, которые предоставляют полный спектр услуг по обслуживанию автомобилей, включая диагностику, ремонт, замену запчастей, техническое обслуживание, а так же широкий спектр услуг по восстановлению автомобилей.

Основные потребители :

- Частные автовладельцы
 - Корпоративные клиенты (организации)
- Государственные учреждения (гос.автопарки, автопарки МВД)

Основные конкуренты :

- Специализированные СТО (например, только по ремонту шин, только по ремонту двигателя)

- Частные СТО

Ожидаемый социально-экономический эффект от СТО Развала-Схождения

Социальный эффект:

- Улучшение безопасности на дорогах благодаря исправности автомобилей, в том числе благодаря точной регулировки развала-схождения.
- Повышение качества жизни водителей и их пассажиров.

Экономический эффект :

- Рост рынка услуг по ремонту и обслуживанию автомобилей
- Создание рабочих мест
- Поддержка ответственных производителей запчастей и расходных материалов

Важно отметить что «Развал - Схождение» является одной из услуг, которую предоставляют СТО. Поэтому, говоря об «эффекте от СТО Развала-Схождения» следует понимать, что этот эффект достигается благодаря комплексному обслуживанию, а также является результатом совокупности действий, которые выполняются СТО.

Расчет потребности в персонале

№п/п	Должность	Количество (чел.)	Заробатная плата в месяц (руб.)	Дата(месяц) ввода Рабочего места
1	2	3	4	5
1.	автослесарь	1	70 000	25 дня
2.				

III. Описание товаров (работ, услуг)

1. Перечень и краткое описание услуг/работ

- **Название** : « Услуга по автосервису : комплексный развал-схождение с использованием 3D-оборудования».
- **Описание** : Наше ИП: предлагает профессиональную услугу по регулировке углов установки колес автомобилей с использованием современного 3D-стенда, что обеспечивает максимальную точность и эффективность процедуры».

2. Отличительные особенности и степень готовности

- **Особенности:** «Использование 3D-стенда с высокоточными камерами и графическим интерфейсом для наглядной демонстрации углов установки колес клиенту. Применение инновационных методик регулировки, адаптированных для различных марок автомобилей».
- **Степень готовности:** «Услуга полностью готова к предоставлению. Закуплено и установлено оборудование».

3. Назначение и область применения

- **Назначение:** «Предотвращение неравномерного износа шин, улучшение управляемости и устойчивости автомобиля, повышение безопасности движения».
- **Область применения:** «Организации, а также частные автовладельцы, заботящиеся о состоянии своего автомобиля».

4. Конкурентноспособность продукции (услуги)

- **Преимущества:** «Высокая точность регулировки за счет использования 3D-стенда, что приводит к более длительному сроку службы шин и улучшенной управляемости. Более наглядный процесс для клиента благодаря 3D-визуализации».
- **Недостатки:** «В сравнении с традиционными двухмерными стендами, 3D-стенды могут быть более дорогими, что отражается на стоимости для клиента. Возможно, более высокое требование к квалификации персонала».
- **Стоимость:** «Стоимость услуги может быть немного выше средней на рынке за счет использования современного оборудования, но при этом

оправдывается повышенной точностью и долгосрочной выгодой для клиента».

5. Возможность совершенствования

- Возможности: «Разработка мобильного приложения для удаленного мониторинга состояния колес. Интеграция с базами данных производителей автомобилей для применения специализированных регламентов регулировки. Внедрение программы лояльности для постоянных клиентов».

Отзывы:

- Пока никто не жаловался!

Описание товаров (работ, услуг)

№ п/п	Наименование товара(работ,услуг)	Единица измерения	Стоимость приобретения	Стоимость реализации
1	2	3	4	5
1.	Диагностика и регулировка углов развала, схождение	Угол(градусы,минуты)	1 780 000	4 000руб. за услугу(в среднем)
	итого		1 780 000	4 000

IV. Маркетинговый план

Потенциальные потребители и сбыт услуг

- Потребители: Владельцы легковых автомобилей, грузовиков, которые нуждаются в профилактическом обслуживании ходовой части или регулировке после ремонта.
- Сбыт:
- Прямое обращение клиентов.
- Партнерство с автосервисами, шиномонтажными мастерскими, автомагазинами.
- Продажа комплексных услуг (например: диагностика ходовой части, замена рулевых, замена передних стоек, сварочные работы, ремонт глушителя, замена свечей, диагностика подвески.

Географические пределы услуги и уровень спроса

- Географические пределы: Зависят от нашего местоположения. В идеале наш район, в котором мы

расположены. Возможно расширение на прилегающие населенные пункты при наличии спроса и логистики.

- Уровень спроса:
- Определяется количеством автовладельцев в зоне обслуживания.
- Зависит от уровня автомобилизации, сезонности (спрос может увеличиваться весной и осенью).
- Напрямую зависит от качества наших услуг
-

Возможные риски при реализации проекта

- Поломка оборудования: Стоимость ремонта или замены дорогостоящего оборудования.
- Проблемы привлечением клиентов: Неэффективная реклама
- Сезонность: В определенные месяцы спрос может значительно снизиться.

Анализ рынка и конкуренты

Наше предприятие :

- Сильные стороны: Наше техническая оснащенность, удобное расположение, качество обслуживания.
- Слабые стороны: Высокая стоимость оборудования, небольшая клиентская база.

Конкуренты:

- Сильные стороны: опыт работы.
- Слабые стороны: Устаревшее оборудование, недостаток квалифицированных кадров.

Способы преодоления конкуренции

- Предложение уникальных услуг: Специализация на определенных типах автомобилей(грузовики, внедорожники), проведение диагностики ходовой части одновременно с развал-схождением.
- Ценовая политика: Акции, скидки, комплексные предложения.
- Повышения качества обслуживания: Быстрота, вежливость, предоставление гарантии.
- Программы лояльности: Скидки постоянным клиентам.
- Удобства расположения

Планируемые мероприятия по организации рекламы:

- Наружная реклама: Вывеска, баннеры у дороги, реклама на щитах.

V. Производственный план

Технологическая цепочка

1. Приемка автомобиля:

- Прием авто на СТО, оформление документов, краткое общение с клиентом о проблемах.

- Проверка состояния подвески и ходовой части на предмет повреждений.

2. Диагностика и подготовка:

- Заезд автомобиля на диагностический стед, где проводится полная проверка углов установки колес.
- Сравнение полученных данных с заводскими параметрами.

3. Непосредспвенная регулировка:

- Установка автомобиля на подъемник.
- Использование программного обеспечения стенда для корректировки углов.
- Регулировка всех необходимых параметров: развала, схождения,кастера.

4. Финальна проверка и выдача:

- Повторная диагностика после завершения регулировки.
- При необходимости повторение процедуры.
- Оформление документов, выдача автомобиля клиенту.

Сырье и матариалы

- НЕобходимы:

- Современный 3D-стенд для развала - схождения с набором датчиков и мишений.
- Компьютер с актуальным програмным обеспечением.
- Подъемник.
- Приспособления для регулировки.
- Расходные материалы для обслуживания автомобиля (регулирувочные элементы подвески).

Планируемые сроки оказания услуги

- От 30 минут до 1 часа : Этот срок включают все этапы работы, от приемки до финальной проверки.
- Увеличение времени возможно: при обнаружении серьезных неисправностей подвески, требующих дополнительного ремонта, или при высокой загруженности автосервиса.

Выручка от реализации продукции в месяц

№п/п	Наименование продукции (работ,услуг)	Себестоимость производства (руб)	Количество	Выручка (руб.)
1	2	3	4	5
1.	Диагностика и регулировка углов развала	4 000	4 (автом.)	16 000
2.				

« Грант для поддержки малого и среднего бизнеса».

VI. Финансовый план

Объем и назначение финансовой поддержки. Текущие финансовые обязательства (банковский кредит, заем физического лица, задолженность по оплате аренды) (если есть, то условия возврата (проценты, сроки, прочее)). Расчетный срок окупаемости проекта.

Финансовый план

Показатель	Месяцы												Итого за 1 год	Итого за 2 год	Итого за 3 год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	И	12			
1															
2															
1. Выручка от реализации	400тыс	400тыс	400тыс	400тыс	400тыс	400тыс	400тыс	400тыс	400тыс	400тыс	400тыс	400тыс	480000	576000	691200
2. Себестоимость продукции (п. 2.1 + п. 2.2)															
2.1. Переменные расходы (п. 2.1.1 + п. 2.1.3)	40тыс	40тыс	40тыс	40тыс	40тыс	40тыс	40тыс	40тыс	40тыс	40тыс	40тыс	40тыс	480тыс	576тыс	6912тыс
2.1.1. Сырье и материалы	20тыс	20тыс	20тыс	20тыс	20тыс	20тыс	20тыс	20тыс	20тыс	20тыс	20тыс	20тыс	240тыс	480тыс	720тыс
2.1.2. Топливо и энергия	12тыс	12тыс	12тыс	12тыс	12тыс	12тыс	12тыс	12тыс	12тыс	12тыс	12тыс	12тыс	144тыс	288тыс	432тыс
2.1.3. Прочие	8тыс	8тыс	8тыс	8тыс	8тыс	8тыс	8тыс	8тыс	8тыс	8тыс	8тыс	8тыс	96тыс	192тыс	288тыс
2.2. Постоянные расходы (п. 2.2.1 + п. 2.2.6)															
2.2.1. Амортизация (если	25тыс	25тыс	25тыс	25тыс	25тыс	25тыс	25тыс	25тыс	25тыс	25тыс	25тыс	25тыс	300тыс	600тыс	900тыс
2.2.2. Фонд оплаты труда	70тыс	70тыс	70тыс	70тыс	70тыс	70тыс	70тыс	70тыс	70тыс	70тыс	70тыс	70тыс	840тыс	1680тыс	2520тыс
2.2.3. Начисления на ФОТ	21тыс	21тыс	21тыс	21тыс	21тыс	21тыс	21тыс	21тыс	21тыс	21тыс	21тыс	21тыс	252тыс	504тыс	756тыс
2.2.4. Арендная плата (если есть)	50тыс	50тыс	50тыс	50тыс	50тыс	50тыс	50тыс	50тыс	50тыс	50тыс	50тыс	50тыс	600тыс	1200тыс	1800тыс
2.2.5. Коммунальные расходы	7тыс	7тыс	7тыс	7тыс	7тыс	7тыс	7тыс	7тыс	7тыс	7тыс	7тыс	7тыс	84тыс	168тыс	252тыс
2.2.6. Прочие	10тыс	10тыс	10тыс	10тыс	10тыс	10тыс	10тыс	10тыс	10тыс	10тыс	10тыс	10тыс	120тыс	240тыс	360тыс
3. Налоги: (отразить все налоги, уплачиваемые организацией)													48тыс	96тыс	144тыс
4. Чистая прибыль (п. 1 - п. 2 - п. 3)	173тыс	173тыс	173тыс	173тыс	173тыс	173тыс	173тыс	173тыс	173тыс	173тыс	173тыс	173тыс	207600	415200	622800

	субсидированию
1	2

ИП
(должность руководителя)

[подпись]
(подпись)

Нусуп Р.К.
(ф.и.о)

« 31 » 10 2025 года

Примечание:

Финансовый план :

Автосервиса на 12 месяцев, специализирующегося на развал-схождении в Забайкальском крае, учтем предоставленные данные и сделаем необходимые расчеты. **Исходные данные и допущения:** Режим работы: 25 рабочих дней в месяц. Количество автомобилей: 4 автомобиля в день. Средняя стоимость услуги: 4000 руб. за один автомобиль. Фонд оплаты труда (ФОТ): 70 000 руб. в месяц. Аренда: 50 000 руб. в месяц. Коммунальные расходы: 7 000 руб. в

месяц. Стоимость оборудования: 1 960 000 руб. Срок полезного использования оборудования: 5 лет (60 месяцев).

1. Расчёт стоимости патента в Забайкальском крае Чтобы определить налог по патентной системе (ПСН), нужно знать потенциально возможный годовой доход (ПВГД), который устанавливается региональными властями. Так как в открытом доступе нет точных данных на 2025 год для Забайкальского края, воспользуемся калькулятором ФНС, чтобы получить примерное значение. Для автосервиса в Забайкалье потенциально возможный годовой доход может составлять, например, 800 000 руб. Ставка налога по ПСН - 6%. Налог за год: $800\,000 \text{ руб.} \cdot 6\% = 48\,000 \text{ руб.}$ Налог за месяц: $48\,000 \text{ руб.} / 12 = 4\,000 \text{ руб.}$ Примечание: Для получения точной суммы необходимо использовать официальный калькулятор ФНС России или уточнить ПВГД для вашего региона и вида деятельности.

2. Расчеты показателей

Выручка от реализации: В месяц: 4 авто/день 25 дней/мес. $4\,000 \text{ руб./авто} = 400\,000 \text{ руб.}$ В год: $400\,000 \text{ руб./мес.} \cdot 12 \text{ мес.} = 4\,800\,000 \text{ руб.}$

Переменные расходы: Сырьё и материалы (5% от выручки): $400\,000 \text{ руб.} \cdot 5\% = 20\,000 \text{ руб./мес.}$ Топливо и энергия (3% от выручки): $400\,000 \text{ руб.} \cdot 3\% = 12\,000 \text{ руб./мес.}$ Прочие переменные (2% от выручки): $400\,000 \text{ руб.} \cdot 2\% = 8\,000 \text{ руб./мес.}$ Итого переменные расходы в месяц: $20\,000 + 12\,000 + 8\,000 = 40\,000 \text{ руб.}$ Итого переменные расходы в год: $40\,000 \text{ руб.} \cdot 12 = 480\,000 \text{ руб.}$

Постоянные расходы: ФОТ: 70 000 руб./мес. Начисления на ФОТ (30%): $70\,000 \text{ руб.} \cdot 30\% = 21\,000 \text{ руб./мес.}$ Аренда: 50 000 руб./мес. Коммунальные расходы: 7 000 руб./мес. Амортизация: $1\,960\,000 \text{ руб.} / 60 \text{ мес.} = 32\,667 \text{ руб./мес.}$ Прочие постоянные расходы (обслуживание, реклама): 10 000 руб./мес. (условно) Итого постоянные расходы в месяц: $70\,000 + 21\,000 + 50\,000 + 7\,000 + 32\,667 + 10\,000 = 190\,667 \text{ руб.}$ Итого постоянные расходы в год: $190\,667 \text{ руб.} \cdot 12 = 2\,288\,004 \text{ руб.}$

руб. Себестоимость продукции: В месяц: Переменные
 + Постоянные = 40 000 + 190 667 = 230 667 руб. В год:
 480 000 + 2 288 004 = 2 768 004 руб. Чистая
 прибыль: Прибыль до налогов в месяц: 400 000
 (выручка) - 230 667 (себестоимость) = 169 333
 руб. Прибыль до налогов в год: 4 800 000 - 2 768 004 =
 2 031 996 руб. Чистая прибыль в месяц: 169 333 - 4000
 (налог) = 165 333 руб. Чистая прибыль в год: 2 031 996
 - 48 000 = 1 983 996 руб. Финансовый план на 12
 месяцев (таблица) Показатель В месяц (руб.) В год
 (руб.) Примечание Выручка от реализации 400 000 4 800
 000 4 авто, 25 дней, 4000 руб. Себестоимость
 продукции 230 667 2 768 004 Итого переменные +
 Итого постоянные Переменные расходы Сырьё и
 материалы 20 000 240 000 5% от выручки Топливо и
 энергия 12 000 144 000 3% от выручки Прочие
 переменные 8 000 96 000 2% от выручки Постоянные
 расходы ФОТ 70 000 840 000 Начисления на ФОТ 21
 000 252 000 30% от ФОТ Аренда 50 000 600 000
 Коммунальные расходы 7 000 84 000 Амортизация 32
 667 392 000 41 960 000 / 60 мес. Прочие постоянные 10
 000 120 000 Обслуживание, реклама Прибыль до
 налогов 169 333 2 031 996 Выручка - себестоимость
 Налоги (патент) 4 000 48 000 Примерно для
 Забайкальского края Чистая прибыль 165 333 1 983
 996 Прибыль до налогов - налоги

VII. Основные показатели бизнес-проекта

№ п/п	Основные показатели бизнес-проекта	Фактические данные на момент подачи заявки	Планируемые данные в результате реализации бизнес-проекта
1.	Рабочие места, ед.		одно
2.	Средняя заработная плата работников, рублей/месяц		от 70 000 руб/мес
3.	Налоговые отчисления по бизнес-проекту, тыс. рублей/год		175 738 руб./год
4.	Объем производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), тыс. рублей/год		708 000(чиста прибыль)
5.	Срок реализации бизнес проекта, годы		3 года

И.И. (должность руководителя) И.И. (подпись) Дуаилов Р.К. (Ф.И.О.)

«31» 10 2025 года

Рекомендации по оформлению бизнес-проекта:

1. Все таблицы обязательны для заполнения.
 2. Объем - не более 15 страниц формата А4.
 3. Шрифт Times New Roman, размер шрифта 14, одинарный межстрочный интервал.
- Поля: верхнее-2, нижнее-2, левое-2, правое-2.

Приложение № 4
к Положению о муниципальном
грантовом конкурсе «Бизнес-идея»
2025 года

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАТРАТ
проекта, планируемых к финансированию из средств
предоставляемой в виде гранта субсидии

ИП Жусупов
(полное и (или) сокращенное наименование и организационно-правовая форма участника конкурсного отбора)

В лице Жусупов Рустам Каержанович. (директор)
(Ф.И.О., должность руководителя)

Наименование затрат, планируемых к субсидированию	Сумма затрат, планируемых к субсидированию
1	2
Стенд сход-развал 3D	980 000
Подъемник	800 000
Расходные материалы (фиксатор, резьбы)	50 000
Прочие расходы (маркетинг, программное обеспечение)	100 000
Персонал (заработная плата и налоги на фонд оплаты труда)	(70 000x13%)=9100 за 3 мес. 27 300
Итого	1 780 000

ИП _____ (должность руководителя)  _____ (подпись) Исх. под Р.К _____ (Ф.И.О.)

« 31 » 10 _____ 2025 года