

# АВТОМАСТЕРСКАЯ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

# АВТО- МАСТРЕСКАЯ



Каждый год на дорогах России увеличивается число автомобилей. Каким бы хорошим не был хозяин машины, без обслуживания в автосервисе не обойтись. Поэтому пока будет увеличиваться автомобильный рынок, спрос на автомастерские будет только возрастать. Именно поэтому открытие автосервиса считается отличным способом наладить эффективное дело.

Спрос на службы автосервиса напрямую зависит от развитости автопарка страны. В России за последние несколько лет количество транспортных средств возросло более чем в два раза. К тому же в настоящий момент в нашей стране на одну тысячу человек приходится около двухсот автомобилей, что является одним из самых низких показателей среди развитых стран. Данный факт говорит о том, что количество транспортного средства в нашей стране будет стремительно увеличиваться из года в год. Таким образом, необходимость в появлении многочисленных автомастерских и целых сетей автосервиса вытекает исходя из увеличения автомобильного парка страны.



# АВТО- МАСТРЕСКАЯ



# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

## ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Перед тем, как открыть автомастерскую, необходимо тщательно проанализировать ситуацию на рынке, соотношение российских и зарубежных авто, конкурентную среду, их направленность, возможности и цены.

Автосервис ориентирован на предоставление услуг владельцам иномарок и отечественных автомобилей для максимального охвата рынка.

Высоким спросом пользуются следующие услуги:

- ремонт ходовой части;
- кузовной ремонт;
- ремонт двигателя;
- ремонт электрики;
- шиномонтаж.

Идеально, если в автосервисе будет оказываться весь комплекс услуг, но для этого нужны специалисты и оборудование. Если денег на охват всего спектра работ не хватает, можно остановиться на чем-то одном, а потом добавлять новые услуги в перечень. Впоследствии на базе автосервиса можно будет открыть еще и автомойку. Эта услуга тоже очень востребована в России, она будет приносить дополнительную прибыль.



**АВТО-  
МАСТРЕСКАЯ**



# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

### ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

### ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие:

#### Код ОКВЭД

45.20 - Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств

71.20.5 Технический осмотр автотранспортных средств

# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
  - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
  - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
  - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть  
ИП



Как зарег-ть  
ООО

**Важно!** Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



**МОЙ НАЛОГ**

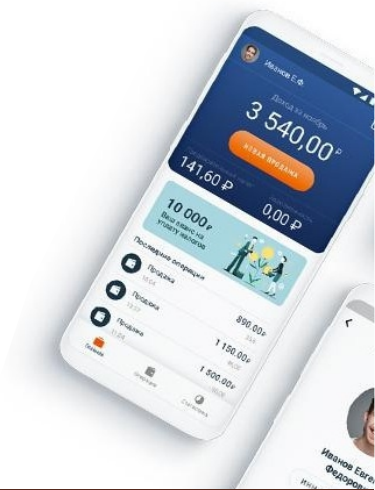
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ  
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе  
с приложением «Мой налог»

**8 (800) 222-22-22**

Контакт-центр ФНС России





# ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

### СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Двухстоечный подъёмник 3,5т.	115 000
2	Диагностический сканер	30 000
3	Аппарат для точечной сварки	24 000
4	Набор инструментов для авто	26 000
5	Шуруповерт	8 000
6	Болгарка	5 000
7	Насос для откачки масла	12 000
8	Бочка стальная	7 000
9	Верстак рабочий	70 000
10	Домкрат подкатной	40 000
11	Станок шиномонтажный полуавтоматический	100 000
12	Спецодежда	18 000
12	Постоянные и переменные расходы на начало (аренда, коммунальные и т.д., не больше 15%)	45 000
	<b>ИТОГО:</b>	<b>500 000</b>

### ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена, руб./ч	Кол-во часов	Выручка
1	Услуги автомастера (40 ч. в неделю)	1000	160	160 000
			<b>ИТОГО:</b>	<b>160 000</b>

При условии, что нет наемных работников

# **ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

# ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

**Чистая прибыль (или убыток)** — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

## ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

**Операционные расходы** — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

**Инвестиционные расходы** — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

**Постоянные расходы** — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

**Переменные расходы** — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

## ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

### Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Расходные материалы	10 000
2	Реклама	5 000
3	Коммунальные услуги	5 000
4	Аренда гаража	30 000
4	Прочие расходы	5 000
	<b>ИТОГО</b>	<b>55 000</b>

### Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	45 842 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% <b>Используйте калькулятор на сайте ФНС</b>
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

# **ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА**

# ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

## Выбор помещения

Размер помещения для открытия автосервиса зависит от его специализации. Для того чтобы открыть шиномонтаж, достаточно небольшого вагончика, а полноценная станция должна быть достаточно большой. В ней предусмотрены рабочая и сервисная зона (для общения с клиентами), склад, кабинеты руководства и места для организации труда (санузел, душевая, раздевалка, иногда кухня и комната отдыха. Дополнительно можно открыть магазин автозапчастей и небольшое кафе для заказчиков.

Рекомендуемый размер помещения под автосервис – 800-1000 кв. м., причем оно должно отвечать ряду условий:

- расстояние до жилых домов, офисов, водоемов – 10-50 м;
- высота здания – около 3,5 м;
- наличие канализации, водоснабжения, электричества, вентиляционной и отопительной системы;
- удобные подъездные пути.

Оптимальное расположение автосервиса – недалеко от магистралей, гаражных массивов, автозаправок и крупных торговых центров.

## Продвижение

Главный рекламный «трюк» станции по ремонту автомобилей – качественная работа. Если открыть автосервис, который отлично справляется со своими задачами, сработает «сарафанное радио», но для привлечения первых клиентов следует позаботиться о рекламе. Можно использовать щиты, билборды и вывески, но немаловажную роль играет интернет. Необходимо поместить объявления на городских форумах и ресурсах, предназначенных для автомобилистов.

Хороший и не слишком затратный способ рекламы – социальные сети. Необходимо открыть группы в крупных соцсетях, набрать подписчиков и обязательно указать несколько видов контактов. Первым клиентам рекомендуется делать скидки и акции, давать подарки и бонусные карты – это сделает автосервис более привлекательным.



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://МОЙБИЗНЕС14.РФ)

**Консультации** специалистов  
Центра «Мой бизнес»  
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**