

БІЗНЕС-ПЛАН ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:

**бізнес-план
організації малярно-кузовного цеху**



Селізар Василь Михайлович,
директор, викладач професійно-теоретичної підготовки
Державного навчального закладу
«Вище професійне училище №11 м. Хмельницького»

e-mail: vpul1khn@ukr.net

Кедис Лариса Анатоліївна,
методист, викладач професійно-теоретичної підготовки
Державного навчального закладу
«Вище професійне училище №11 м. Хмельницького»

e-mail: ms.ms.vasilevs@ukr.net

БІЗНЕС-ПЛАН ОРГАНІЗАЦІЇ МАЛЯРНО-КУЗОВНОГО ЦЕХУ



Малярно-кузовний цех – це одне з найприбутковіших напрямків авторемонту. Як і в будь-якому іншому бізнесі уникнути помилок допоможе наявність бізнес-плану.

Пропонуємо типовий проект організації власного бізнесу. Цех кузовного ремонту вимагає не тільки наявності стартового капіталу, але і певних знань.

Зміст

1. Резюме.
2. Основні етапи реалізації проєкту.
3. Загальний опис проєкту.
4. Асортимент послуг кузовного цеху.
5. Приміщення обладнання.
6. Персонал.
7. Аналіз споживчого ринку послуг.
8. Маркетинговий план.
9. Виробничий план.
10. Організаційний план.
11. Фінансовий план.
12. Аналіз та страхування існуючих ризиків.
13. Висновок.
14. Резюме.

Цей проєкт являє собою бізнес-план організації авторемонтного підприємства, що надає послуги з кузовного ремонту та фарбування автомобілів, з терміном окупності в два роки.

Цілі проєкту:

1. Створення високоприбуткового підприємства.
2. Організація отримання стабільного прибутку.
3. Задоволення відповідного сегмента ринку послугами з кузовного ремонту та фарбування автомобілів.

Джерело фінансування проєкту: власні кошти або банківський кредит.

Форма ведення підприємницької діяльності: індивідуальне підприємництво.

Повна вартість реалізації проєкту: 4,6 млн. грн.

Термін окупності: 2 роки.

Закладена в розрахунки відсоткова ставка: 24%.

Загальна сума виплат за відсотками складе: 1,104 млн. грн.

Дохід інвестора складе: 1,104 млн. грн.

Виплати кредитних коштів і відсотків по кредиту розпочнуться з першого місяця реалізації проєкту.

Основні етапи реалізації проєкту.

Початок реалізації проєкту — безпосередньо після прийняття бізнес-плану замовником, або після отримання кредитних коштів.

Основні етапи з реалізації цього проєкту, умови і терміни їх виконання представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Етапи виконання проєкту	Терміни виконання
Укладення інвестиційного договору	1 місяць
Отримання позикових коштів	1 місяць
Внесення в Держреєстр, постановка на облік в адміністративних і податкових органах	1 місяць
Підбір місця розташування та оформлення документації	1-6 місяців
Придбання та монтаж обладнання	1 місяць
Підбір персоналу	1 місяць
Проведення маркетингової кампанії	1-24 місяці

Загальний опис проєкту.

Представлений бізнес-план з відкриття кузовного цеху з ремонту автомобілів призначений для створення малого підприємства, що надає відповідні послуги. Пропонований напрямок бізнесу в сфері автотранспорту вибрано з певних міркувань.

За офіційною статистикою Головного управління статистики в Україні на 1000 людей у різних областях країни припадає така кількість автомобілів (таблиця 2).

Таблиця 2

Суб'єкт	2019	2020	На початок 2021 року
м. Хмельницький	297	357	325
смт. Дунаївці	295	308	305
м. Красилів	292	312	309
м. Кам'янець-Подільський	321	314	306

За 2020 рік сталося 222 дорожньо-транспортні пригоди, з яких 317 – з травмованими, загинуло 42 особи та ще 416 – отримали травми різного ступеня тяжкості.

Стан більшої частини дорожнього покриття в Україні через величезну завантаженість дорожніх трас залишає «бажати кращого».

Усі перераховані фактори показують, що кількість звернень автовласників у цехи кузовного ремонту автомобілів досить велика, щоб зробити цей бізнес прибутковим і перспективним, принаймні, на найближчі кілька десятиріч. Тому малярно-кузовний цех забезпечить свого господаря солідним прибутком.

Основна стратегія майбутнього підприємства полягає в наданні висококваліфікованих послуг з кузовного ремонту та фарбування автомобілів, застосуванні сучасних технологій при виконанні робіт, відмінному від конкурентів вигляді розрахунків і застосуванні системи знижок.

Асортимент послуг кузовного цеху.

Малярно-кузовний цех з ремонту автомобілів здебільшого надає вузькоспеціалізовані послуги, не зачіпаючи інші види ремонту автомобілів, такі як ремонт двигуна, ходової частини й електрообладнання:

- ✓ рихтування (вирівнювання) пошкоджених елементів кузовної частини автомобілів;
- ✓ заміна тих елементів кузова, які не підлягають відновленню відновлення правильної геометрії кузова, порушеної в результаті ДТП;

- ✓ фарбування відновлених і пошкоджених елементів кузова.

Незважаючи на те, що більш широкий спектр надаваних послуг, на перших погляд, приносить би більше прибутку, ніж вузькоспеціалізований напрямок, було прийнято рішення зупинитися саме на останньому, беручи до уваги наступні фактори:

1. Кваліфікований персонал ремонтного цеху у вузькій спеціалізації дозволить значно збільшити конкурентну спроможність підприємства. У виборі між автосервісом з широким спектром послуги і спеціалізованим цехом, автовласники, як правило, вибирають останній, справедливо розраховуючи, що там працює більш досвідчений штат співробітників.

2. Вузька спеціалізація дозволить підвищити кваліфікацію працюючого персоналу в лічені місяці, на відміну від автосервісу, де одному фахівцеві часто доводиться виконувати кілька видів ремонтних робіт.

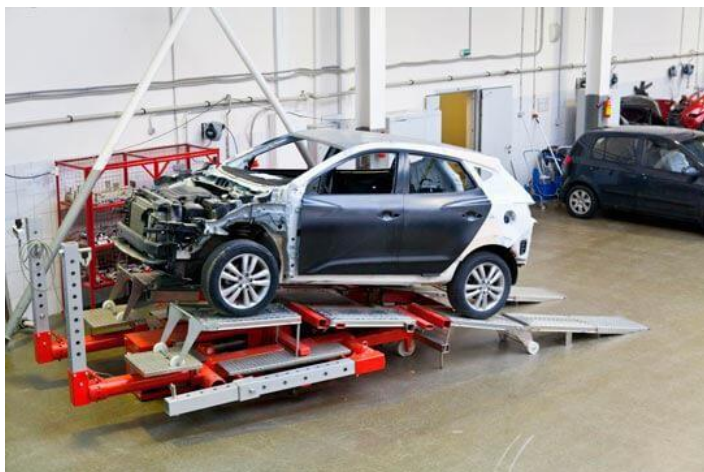
3. Мале вузькоспеціалізоване підприємство дозволить більш легко впроваджувати нові технології і купувати/використовувати сучасне обладнання, яке дозволить підвищити якість надання послуг і зменшити час, що витрачається на них.

Приміщення.

Малерно-кузовний цех, як і звичайний автосервіс, вимагає правильного планування приміщення, прилеглої території і під'їзних шляхів. Необхідно відразу ж визначити форму придбання приміщення для відкриття кузовного ремонту. Тому маємо на вибір **три варіанти:**

1. Зведення будівлі "з нуля".
2. Купівля будівлі.
3. Оренда або суборенда приміщення.

Для обладнання або переобладнання приміщення згідно з необхідними нормативами ГОСТ, СніП і СанПіН, планується звернутися в архітектурне бюро, щоб заощадити час на проведення необхідних робіт і виключити ймовірність негативного результату приймання приміщення контролюючими органами. Найоптимальніший варіант — придбання земельної ділянки та будівництво на ньому будівлі цеху кузовного ремонту.



На сьогодні в країні активно використовуються швидкозмонтовані металеві конструкції — каркас та сандвіч – панелі, що дозволяють побудувати будівлю в найкоротші терміни. Широкий вибір колірної гами панелей та «гнучкий» монтаж каркаса дозволяє надати будівлі привабливий зовнішній вигляд, що вельми важливо для залучення клієнтів. Планування приміщення повинне забезпечувати швидке і послідовне переміщення ремонтного автомобіля від цеху кузовного ремонту в фарбувальну камеру.

Представлений вашій увазі бізнес-план з відкриття кузовного цеху передбачає наявність приміщення площею від 120 до 180 кв. метрів, що дозволить одночасно ремонтувати 2-3 автомобілі.



Обладнання.

Сучасне багатофункціональне обладнання для кузовного ремонту та фарбування авто – це запорука якісного виконання роботи.

"Стандартний" комплект для подібних підприємств складається з наступних пристосувань:

1. Рихтувальні стапелі (платформного, рамного, підкатного, підлогового типу): захвати, затискачі, домкрати для автомобілів різних марок.
2. Двохстійковий підйомник для авто.
3. Вимірювальні лінійки, двовимірні та тривимірні системи для вимірювання.
4. Гідравлічні набори для правки кузовів.
5. Набір для виправлення вм'ятин на кузові без фарбування.
6. Детектори для визначення видів сталі.
7. Комплект рихтувального інструменту.
8. Зварювальний апарат.
9. Полірувальна машинка.
10. Фарбувально-сушильна камера.
11. Комплект до фарбопульта.
12. Спеціальна лампа колориста.
13. Міні-камера для проведення тестів напилювання.
14. Поворотні малярні столи для фарбування елементів кузова.
15. Товщиноміри.

Уся техніка має досить громіздкі габарити, тому правильне розташування обладнання в приміщенні кузовного цеху дозволить «виграти» додатковий простір без фактичного збільшення площі. Однак для того, щоб започаткувати кузовний ремонт одного обладнання мало.



Персонал.

Питання кваліфікації майстрів, які виконують роботу, надзвичайно важливий, оскільки від досвіду персоналу залежить успіх усього підприємства. У перший рік роботи малярно-кузовного цеху планується підібрати в штат 4-х працівників:

1. Адміністратор, який виконує обов'язки бухгалтера, касира, менеджера із закупівель витратних матеріалів та інструментів – 1 особа.
- 2-3. Автомобільний бляхар-кубовщик – 2 особи.

4. Автомаляр – 1 особа.

У наступні 2 роки планується розширення виробництва, збільшення корисної площі кузовного цеху до 350 кв. м, а кількість персоналу — до 8 осіб. Сучасний ринок автомобільного ремонту, зокрема вузькоспеціалізованого – кузовного і малярного напрямку, налічує безліч компаній, проте незважаючи на це, в даній сфері послуг існує досить вільна

конкуренція, при якій власники бізнесу не мають можливості впливати на ціну послуги, що надається, але формують її за допомогою своєї пропозиції. Число автовласників збільшується з кожним днем на кілька десятків, час ремонту одного автомобіля займає від 1 до 5 днів, тому попит на послуги малярно-кузовних цехів буде затребуваний ще дуже тривалий час. Як правило, навіть при негативному розвитку бізнес-проєкту термін окупності інвестицій складе максимум 2 роки, що відносить цех кузовного ремонту автомобілів до проєктів з швидким терміном окупності.

Аналіз споживчого ринку послуг.

Наявність автомобіля – це більше показник успішності людини, частина його іміджу, ніж зручний і швидкий спосіб пересування. Особливо у великих містах, в яких набагато доцільніше користуватися громадським транспортом. Однак попит на автомобілі зростає. Істотні корективи в продажах автотранспорту внесла економічна криза в Україні, що почалася в кінці 2014 року, і яка, за оцінками фахівців триватиме до 2019-2025 року.

Але автомобілів менше не стає. У 2015 році дещо зросли продажі бюджетних моделей нових автомобілів, приблизно в 3 рази збільшився обсяг ринку старих авто. За даними територіальних сервісних центрів (колишніх ДАІ), в порівнянні з 2015 і 2019 роками, число людей, які отримали вперше водійські посвідчення в 2020 році зросла на 2,5 тисячі осіб. І це незважаючи на посилення правил складання іспитів.

Імовірність потрапляння в ДТП водія зі стажем водіння до 1 року – до 95%. Більше 40% водіїв зі стажем до 3 років водіння є винуватцями всіх ДТП на дорогах країни. Ця сумна статистика показує, що в наступні кілька років попит на послуги малярно-кузовних цехів тільки зросте.

Маркетинговий план. Зниження реальних доходів населення призвело до того, що основними конкурентами офіційно працюючих автосервісів різних спеціалізацій стали «гаражні» майстерні, що пропонують менші ціни. Успішно протистояти такому суперництву можна двома способами:

- 1) Достатнє інвестування в рекламну кампанію підприємства.
- 2) Надання якісних послуг професійними майстрами.

Здебільшого формування споживчої думки необхідно не для переконання в необхідності послуг з кузовного ремонту (це і так розуміють всі автовласники), а для просування саме своєї автомайстерні, швидкого визначення її місцезнаходження. Цього можна досягти наступними шляхами:

- 1) розміщення зовнішньої реклами – на жвавих перехрестях поблизу автомайстерні, покажчиками на автомийках, АЗС, у магазинах з продажу автозапчастин, у дрібних шиномонтажних майстернях тощо;
- 2) розміщення реклами в місцевих засобах масової інформації – на ТБ, у газетах (бажано з телепрограмою).
- 3) роздача візитних карток підприємства в автомагазинах;
- 4) створення власного інтернет-ресурсу – розміщення реклами на сайтах магазинів-партнерів (тих, де ви будете закуповувати матеріали).

Для створення іміджу планується створити логотип підприємства, придумати привабливу назву, визначити фірмові кольори, зшити уніформу для персоналу.

Власник автомобіля, який вперше зіткнувся з необхідністю кузовного ремонту або фарбування авто, як правило, шукає відповідний автосервіс особисто, або приїжджає за порадою знайомих. Так чи інакше, основне завдання персоналу підприємства — надання послуг на такому рівні, щоб клієнт в аналогічній ситуації в подальшому більше не роздумував, куди звертатися. Для цього потрібно створити комфортні умови, як для самого клієнта, так і для його «гаманця». Можна застосувати наступні **маркетингові прийоми**:

- ✓ Визначення ціни трохи нижче, ніж у конкурентів.
- ✓ Робота зі страховими компаніями. Це, до речі, дасть гарантію припливу автовласників, за умови, звичайно, якості робіт.
- ✓ Розміщення інформації про послуги на тематичних сайтах, форумах регіону.
- ✓ Організація зручного місця для очікування швидкопроведених робіт – невеликого кафе або залу з встановленими в ньому кавоавтоматами, автоматами з продажу сигарет тощо.
- ✓ Організація "доставки" відвідувачів, які залишають машину для ремонту, до пункту призначення.
- ✓ Випуск і розподіл дисконтних карт.
- ✓ Упровадження системи знижок при наданні декількох послуг відразу (наприклад, пригнавши на ремонт автомобіль з битим переднім крилом, його власник може за половину ціни замовити виправлення невеликої вм'ятини на кришці багажника, або щось подібне).
- ✓ Надання пов'язаних з діючим бізнесом послуг (наприклад, фарбувальну камеру можна використовувати також для покриття автомобіля рідкою гумою або нанесення аерографії; відмінним варіантом буде організація перетяжки салону).
- ✓ Пропозиція на укладення договорів на взаємовигідних умовах автотранспортним підприємством.

Виробничий план. Для роботи підприємства зі штатом в 4 людини знадобляться наступні інструменти та обладнання:

- ✓ Рихтувальні стапелі – платформного, рамного, підкатного, підлогового типу + захвати, затискачі, домкрати для автомобілів різних марок – по 1 кожного виду.
- ✓ Двохстійковий підйомник для авто – 2 шт.
- ✓ Вимірювальні лінійки – 3 шт.
- ✓ Двомірні та тримірні системи для вимірювання показників – по 1 шт.
- ✓ Гідравлічні набори для правки кузовів – 2 шт.
- ✓ Набір для виправлення вм'ятин на кузові без фарбування – 1 шт.
- ✓ Детектори для визначення видів сталі – 2 шт.
- ✓ Комплект рихтувального інструменту – 2 шт.
- ✓ Зварювальний апарат напівавтоматичного типу – 1 шт.
- ✓ Інверторний апарат для точкового зварювання – 1 шт.
- ✓ Апарат для зварювання пластикових елементів – 1 шт.
- ✓ Полірувальна машинка – 2 шт.
- ✓ Фарбувально – сушильна камера – 1 шт.
- ✓ Комплект фарбопультів – 2 шт.
- ✓ Спеціальна лампа колориста – 1 шт.
- ✓ Міні-камера для проведення тестів напилів – 1 шт.

- ✓ Поворотні малярні столи для фарбування елементів кузова – 2 шт.
- ✓ Інфрачервона короткохвильова сушка – 2 шт.
- ✓ Товщиномір – 2 шт.

При виборі обладнання та інструменту завжди потрібно пам'ятати, що дороге не завжди означає якісне, а саме останній фактор повинен бути вирішальним при придбанні матеріалів.

Організаційний план.

У таблиці 3 показані посадові обов'язки персоналу кузовного цеху.

Таблиця 3

Посадові обов'язки персоналу

Співробітник	Посадові обов'язки
Адміністратор	Проведення бухгалтерських операцій, пошук постачальників, розрахунки з клієнтами, контроль за роботою підприємства.
Бляхар-кузовник	Рихтування кузова і окремих його елементів, проведення зварювальних робіт, заміна елементів, що не підлягають відновленню.
Автомаляр	Шліфування кузова авто та окремих елементів, їх фарбування.

З кожним працівником укладається безстроковий трудовий договір. На вибір пропонується два варіанти оплати праці при 8-годинному робочому дні 5-денного робочого тижня:

- ✓ погодинна оплата праці + 15% від виручки за кожен відремонтований автомобіль;
- ✓ 30% від виручки за кожен відремонтований автомобіль.

У будь-якому випадку співробітники кузовного цеху будуть особисто зацікавлені як в залученні автовласників для ремонту, так і в якості виконуваних ними робіт. Для оптимізації завантаженості працівників різних спеціальностей слід застосувати перехресне навчання, щоб у разі необхідності будь-який з них міг замінити іншого.

Фінансовий план.

Початок фінансового року підприємства – січень поточного року.

Прийнята в розрахунках валюта – українська гривня.

Основні види податків, що підлягають сплаті, відображені в таблиці 4.

Таблиця 4

Основні види податків

Вид податку	База податку	Період	Відсоткова ставка
Податок на прибуток	Надходить прибуток	місяць	20%
Податок на майно	Оціночна вартість майна	згідно з графіком платежів	2,2%
ПДВ	Додана вартість	місяць	18%
Прибутковий податок	Фонд оплати праці	місяць	13%
Соціальні виплати	Фонд оплати праці	місяць	34%

Прогноз обсягів надання послуг та їх виручки від їх оплати на перші 2 роки роботи підприємства подано в таблиці 5.

Прогноз обсягів надання послуг та виручки

Період	Вид послуги	Обсяг реалізації	Вартість	Виручка від надання послуги
1-12 місяців	надання ремонтних робіт, з урахуванням послуг гаражної майстерні	від 100 авто одним постом	відповідно до прейскуранта на надання послуг	від 1,2 млн. гривень
1-12 місяців	реалізація автозапчастин	згідно з наявним асортиментом	відповідно до наявного прайс-листа	від 1,275 млн. гривень
13-24 місяці	надання ремонтних робіт, з урахуванням послуг гаражної майстерні	від 100 авто одним постом	відповідно до прейскуранта на надання послуг	від 6 млн. гривень
13-24 місяці	реалізація автозапчастин	згідно з наявним асортиментом	відповідно до наявного прайс-листа	від 2,1 млн. гривень

За умови збереження поточного стану ринку підприємство досягне точки безбитковості за 1 рік. При тенденції розвитку ринку і збільшенні споживання послуг на 15% у рік даний етап буде досягнутий за 9 місяців роботи.

Аналіз і страхування існуючих ризиків.

Можна виділити основні потенційні ризики при веденні даного виду бізнесу:

- ✓ Висока залежність від місця розташування будівлі малярно-кузовного цеху. Мінімізується можливістю побудови будівлі "з нуля".
- ✓ Складність підбору персоналу, який володіє високою кваліфікацією. Це питання вирішується пропозицією більш високої оплати і/або більш вигідних умов праці, взяттям «на себе» навчання персоналу, регулярна мотивація співробітників.
- ✓ Відсутність необхідних витратних матеріалів (наприклад, фарба «в колір» кузова), Довга доставка потрібних елементів кузова. Ризик знижується наявністю надійного, безперебійного каналу поставок матеріалів.
- ✓ Поява в безпосередній близькості нових конкурентів. Ризик знижується при проведенні грамотної цінової політики підприємства, постійного моніторингу цін, підвищенні якості послуг, що надаються.
- ✓ Нестабільний курс української гривні, економічні збої, у результаті яких виникнуть затримки в поставках імпортованих запчастин.

Висновок.

Представлений аналіз бізнес-проекту з організації малярно-кузовного цеху показав, що даний вид підприємницької діяльності є прибутковим і перспективним з середнім ступенем ризиків, більшість із яких можна мінімізувати. Головними умовами для успішного функціонування підприємства є його місцезнаходження, наявність сучасного обладнання та висококваліфікованих фахівців.