




# Бизнес-план прокат автомобилей



## Сколько нужно денег на открытие компании по оказанию услуг проката автомобилей?

По расчетам бизнес плана, на открытие проката автомобилей потребуется инвестировать порядка

5 900 000 рублей:

- Обустройство офисного помещения — 200 000 руб.
- Приобретение автомобилей — 4 500 000 руб.
- Страхование, покупка доп. оборудования — 650 000 руб.
- Рекламный бюджет (создание сайта, наружная реклама и пр.) – 150 000 руб.
- Регистрация бизнеса и прочие организационные расходы — 100 000 руб.
- Резервный фонд — 300 000 руб.

Капитал на открытие дела будет сформирован из личных средств учредителей организации (40%) и заемных средств (банковского кредита). Процентная ставка по кредиту составит 15% годовых, а ежемесячные платежи — 45 500 рублей.



## Пошаговый план открытия бизнеса

1. Поиск источников финансирования проекта
2. Подбор места дислокации организации
3. Регистрация бизнеса, создание правовой базы компании
4. Заключение договора аренды помещения и стоянки
5. Найм персонала
6. Приобретение автомобилей, страхование и постановка на учет
7. Открытие бизнеса
8. Активная реклама услуг, создание сайта



## Перспективы рынка

Прокат автомобилей как бизнес в нашей стране еще находится в стадии развития. В отличие от Европы, где авто арендуется в основном туристами, в России прокат берут, как правило, на свадьбы и всевозможные празднования. При этом порядка 2/3 всего прокатного рынка приходится на Санкт-Петербург и Москву. По некоторым данным, в России в прокате находится не более 40 тыс. автомобилей, в то время как в Европе их — более 2 млн. единиц.

Прокат авто не может развиваться без развития внутреннего туризма страны. Поэтому наиболее перспективными регионами для открытия подобного бизнеса на данный момент являются Краснодарский край (черноморское побережье), республика Крым, Иркутская область (оз. Байкал), Ленинградская область, Московская область, республика Алтай.



## Описание услуг

Для оказания услуг проката планируется приобретение автопарка из 10 автомобилей, включая такие модели как: Lada Granta, Chevrolet Lanos, Daewoo Nexia, Renault Logan, Chevrolet Lanos (АКПП), Lifan Solano, LADA Largus, Nissan Almera (АКПП), Peugeot 408, Chevrolet Cruze. Все автомобили будут застрахованы по КАСКО.

На стоимость проката будут влиять такие факторы как класс автомобиля, технические характеристики и тип трансмиссии

Прайс организации будет следующим:

- Chevrolet Cruze — 2800 руб.\сут.
- Peugeot 408 — 2800 руб.\сут.
- Nissan Almera (АКПП) — 2800 руб.\сут.
- LADA Largus — 2200 руб.\сут.
- Lifan Solano — 1700 руб.\сут.
- Chevrolet Lanos — 1700 руб.\сут.
- Renault Logan — 1500 руб.\сут.
- Daewoo Nexia — 1300 руб.\сут.
- Chevrolet Lanos — 1300 руб.\сут.
- Lada Granta -1200 руб.\сут.





## Описание услуг

Минимальный возраст арендателя должен быть 24 года, а стаж вождения — не менее 4-х лет. Такое резкое ограничение по возрасту обусловлено тем, что предоставлять машины лицам младше 24 лет и с малым стажем вождения гораздо опаснее для состояния прокатных машин (молодые любят быстро ездить, нарушать ПДД и пр.).

Чтобы взять машину в прокат с водителя будут запрашиваться следующие документы: паспорт, водительское удостоверение, ИНН, пенсионное страховое свидетельство, карточка медицинского страхования. Минимальный срок аренды составит 24 часа. Общий тариф пробега за сутки — 600 км (все, что выше оплачивается дополнительно).

По предварительным расчетам, один автомобиль будет работать в прокате в среднем 25 суток в месяц — в высокий сезон (май — октябрь), и по 16 суток в месяц — в низкий сезон (ноябрь — апрель). При средней стоимости проката в 2000 руб/сут. ежемесячная выручка в высокий сезон составит 500 000 рублей (с 10 авто), в низкий сезон — 320 000 рублей.



## Производственный план

Для размещения проката бизнес планом предусмотрена аренда офисного помещения площадью 40 кв. м. и стоянки площадью 550 кв. м. Размер арендной платы составит 25 000 руб. в месяц. На оборудование офиса (покупка мебели, офисной техники, мелкий ремонт и пр.) потребуется около 200 тыс. руб.

На покупку автомобилей будет потрачено порядка 4 500 000 рублей. Еще 650 000 рублей уйдет на страхование транспортных средств, покупку доп. оборудования и постановку на учет в ГИБДД. Общие инвестиции на данном этапе составят 5 150 000 рублей. Приобретенные автомобили будут реализовываться примерно через три года работы, так как износ в прокате идет очень быстро. Реализация авто на более позднем сроке повлияет на потерю стоимости транспортного средства.



## Какую систему налогообложения выбрать для предприятия

Организационной формой предприятия будет общество с ограниченной ответственностью. Статус юридического лица в наибольшей степени подходит для подобного бизнеса, так как уменьшает риски потери имущества, повышает доверие к организации и позволяет более успешно работать с крупными корпоративными клиентами. В качестве системы налогообложения планируется применять УСН — упрощенную систему налогообложения, 15% от прибыли организации.

Для успешного функционирования организации потребуется создать штат первоклассных работников. Прежде всего организации необходим механик (2 чел.), осматривающий машину перед сдачей в прокат; юрист, решающий правовые вопросы и формирующий договор проката; оператор (2 чел.), принимающий оплату и консультирующий по вопросам проката и управляющий, координирующий работу организации. Общий штат сотрудников составит 6 человек, с ежемесячным фондом оплаты труда в 90 000 рублей. Услуги бухгалтера планируется взять на аутсорсинг.






## Выбор кода ОКВЭД

Подготавливая документы для регистрации фирмы в ФНС, необходимо указывать коды будущей деятельности, согласно общероссийскому классификатору. В данном случае, это:

- ОКВЭД 71.10 – аренда легковых автомобилей;
- ОКВЭД 71.21.1 – аренда грузовых транспортных средств.

Обязательно запомните/запишите представленную информацию.



## Подготовка документов для бизнеса по сдаче автомобилей в аренду

Решение вопросов по оформлению документов, которые необходимы для работы фирмы, специализирующейся на аренде транспортных средств, нужно начинать с выбора организационно-правовой формы. Если вы планируете организовать работу небольшой фирмы, вполне достаточно пройти процедуру регистрации ИП, а для более серьезного бизнеса (с автопарком от 10 машин), рациональнее оформить документы ООО.

Кроме того, для того чтобы сдать автомобиль в аренду, необходимы следующие бумаги:

- Техпаспорт и страховые полисы (как обязательный КАСКО, так и добровольный ОСАГО).
- Договор аренды транспортного средства с актом приема-передачи.
- Документ, подтверждающий техническую исправность автомобиля.

Практика показывает, что договор аренды транспортного средства должен составлять юрист, специализирующийся на решении подобных вопросов. Даже самый опытный водитель не сможет составить документ таким образом, чтобы он учитывал любые форс-мажоры, которые могут случиться на наших дорогах.



## Риски бизнеса

Основные риски при ведении данного бизнеса включают:

1. Не совершенная законодательная база в данной отрасли
2. Долгий срок возврата вложенных средств
3. Высокая капитализация инвестиций
4. Возрастающая конкуренция на рынке



## Финансовый план

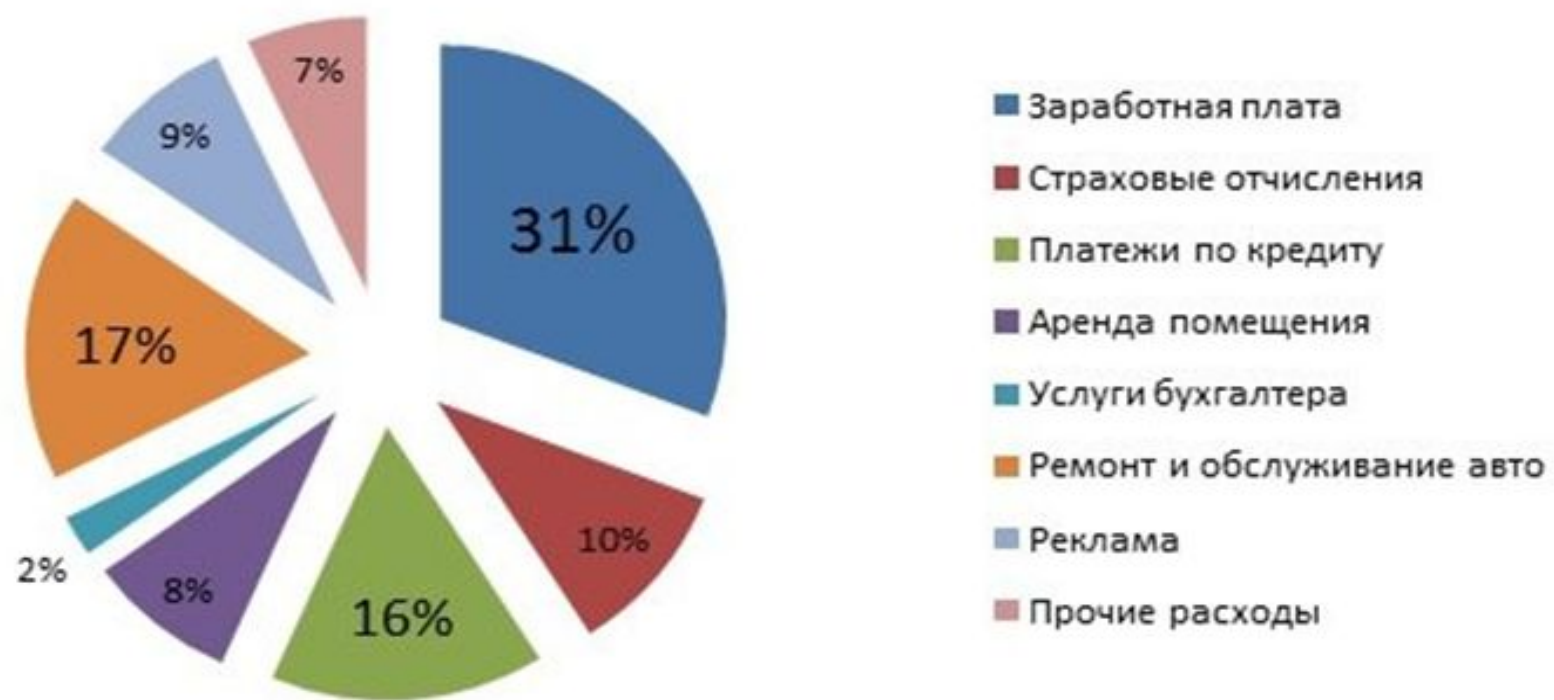
Постоянные ежемесячные расходы организации по прокату автомобилей будут включать:

- Заработная плата — 90 000 руб.
- Страховые отчисления в ПФР и ФСС — 30 000 руб.
- Платежи по кредиту — 45 500 руб.
- Аренда помещения и стоянки — 25 000 руб.
- Услуги бухгалтера — 7 000 руб.
- Ремонт, обслуживание автомобилей (мойка, хим. чистка и пр.) — 50 000 руб.
- Реклама — 25 000 руб.
- Прочие расходы — 20 000 руб.

Итого — 292 500 руб.

Годовые расходы по плану составят 3 510 000 рублей.

## Структура затрат организации





## Сколько можно заработать на оказании услуг проката автомобилей?

Расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов организации по прокату автомобилей:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий месяц, руб.
<b>1</b>	<b>Выручка</b>	<b>410 000</b>
<b>2</b>	<b>Себестоимость (сумма строк 2.1 – 2.8)</b>	<b>292 500</b>
2.1	Заработная плата	90 000
2.2	Страховые отчисления	30 000
2.3	Платежи по кредиту	45 500
2.4	Аренда помещения и стоянки	25 000
2.5	Услуги бухгалтера	7 000
2.6	Ремонт и обслуживание автомобилей	50 000
2.7	Реклама	25 000
2.8	Прочие расходы	20 000
<b>3</b>	<b>Валовая прибыль (доход до налогообложения)</b>	<b>117 500</b>
<b>4</b>	<b>Налоги (УСН, 15% от прибыли)</b>	<b>17 625</b>
<b>5</b>	<b>Чистая прибыль</b>	<b>99 875</b>

Таким образом, чистая прибыль организации в месяц (среднегодовой показатель) составит 99 875 рублей. Рентабельность компании составляет 34%. С учетом периода на раскрутку компании, окупаемость вложений в бизнес наступит не раньше чем через 60 – 65 месяцев работы (5 лет).



**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ**