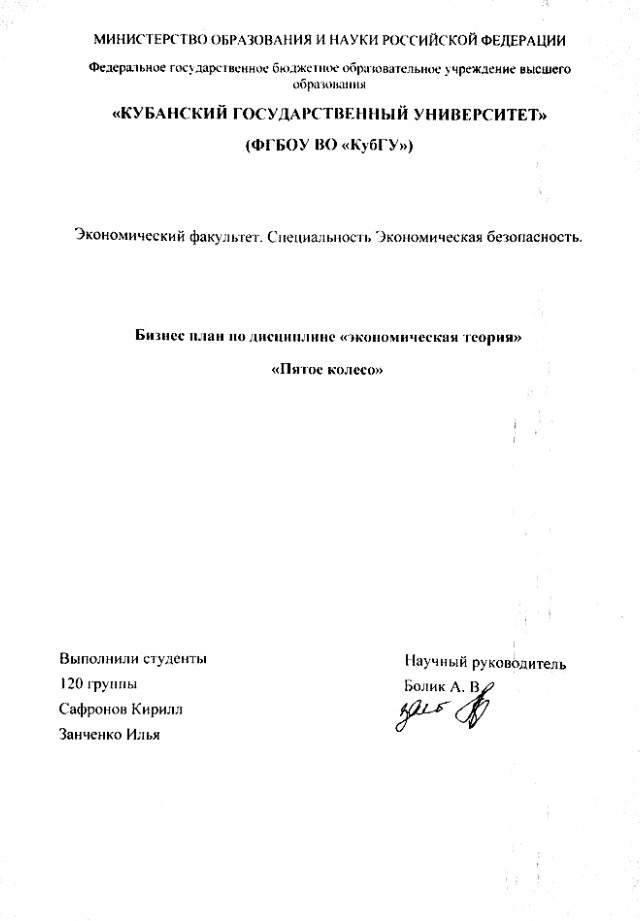
****

**Пятое колесо**

**Шиномонтаж как бизнес** - это минимум вложений, простота организации, быстрая окупаемость, а главное - стабильно высокий спрос из-за постоянного роста числа автомобилей. Выясняем, что нужно для старта.

Российский автопарк растет ежегодно. В настоящее время на 1000 человек населений приходится около 300 автомобилей. Причем этот показатель явно будет расти – РФ находится в шестом десятке в данном рейтинге стран мира. В США почти 800 автомобилей на 1000 человек населения, а в Сан-Марино, вообще 1200 автомобилей на 1000 населения. Таким образом, услуги шиномонтажа будут все более востребованы с каждым годом. Тем более, с принятием закона об обязательном использовании зимних шин, каждому автомобилисту приходится минимум два раза в год менять шины. Рассмотрим, как построить бизнес на основе шиномонтажной мастерской.

**Приблизительные данные:**

* Ежемесячный доход – 177 000 рублей в обычное время, 729 600 рублей в сезонное время.
* Чистая прибыль – 54 050 — 229 440 рублей в зависимости от сезона.
* Первоначальные затраты – 478 800 рублей.
* Окупаемость – от 4 месяцев.

## Описание услуги

Оказание услуг по снятию или установке шин с дисков. Эта услуга будет предоставляться небольшим шиномонтажным сервисом в месте большой проходимости транспортных средств. Рассматривается также предоставление сопутствующих услуг, таких как балансировка колес.

**Анализ рынка**

В настоящее время есть два варианта открытия шиномонтажного бизнеса – мобильный и стационарный. В первую очередь необходимо определиться, в каком сегменте мы хотим работать. Если стационарный шиномонтаж всем давно известен и обычно представляет собой небольшое помещение со стационарно установленным оборудованием для ремонта и замены автомобильных шин, то мобильный шиномонтаж представляет собой специально оборудованный автомобиль, оказывающий выездные услуги по всем видам шиномонтажных работ, как правило, круглосуточно.

Сегодня в России существует довольно много шиномонтажных мастерских. Предоставляют они, как правило, не только этот вид услуг, но и другие. Часто шиномонтаж является сопутствующей услугой к другим.

Открывая свою мастерскую, нужно понимать, что конкуренция в этом бизнесе довольно большая. Ниша заполнена более чем наполовину. Хотя, конечно, отталкиваться нужно от ситуации в конкретном регионе.

Сегодня люди все чаще покупают автомобили. Кстати говоря, рост спроса на услуги шиномонтажной мастерской во многом связан с ростом количества приобретенных машин. Поэтому можно говорить о том, что возможности в сфере существуют, они довольно неплохие, постоянно увеличиваются.

Главными конкурентами станут крупные автомастерские, занимающиеся ремонтом машин по всему городу. Они имеют свою клиентскую базу, которая вряд ли переметнется для установки или снятия шин в другую компанию.

Мелкие конкуренты будут не так опасны. Они не имеют большой известности. Прямыми соперниками они могут стать, разве что находясь вблизи.

**Три составляющие успеха** – хорошее место, качественные услуги, реклама. Именно этим вопросам необходимо уделить особое внимание.

Если говорить о потенциальных покупателях, важно понимать, что это будут не просто автомобилисты, а те из них, кто сам сменить шины не может или не хочет по ряду причин. Ими могут быть деловые бизнесмены, например. Основными потребителями станут владельцы иномарок, конечно. Хотя их сегодня достаточно для того чтобы открыть собственный шиномонтаж и неплохо зарабатывать на нем.

## SWOT-анализ

Все факторы, оказывающие влияние на деятельность шиномонтажной мастерской, можно условно разделить на внешние и внутренние.

**Внешние:**

1. ***Возможности***

* Постоянный рост числа потребителей.
* Наличие места на рынке.
* Возможность привлечения к работе опытных мастеров.
* Использование субсидий для развития собственного производства.
* Минимальный объем необходимых затрат (именно на оказание услуги).

1. ***Угрозы***

* Возможный лавинообразный рост конкуренции.
* Снижение доли свободного рынка (тех людей, которые еще не определились с выбором места, где они будут получать услугу).
* Сезонность спроса (одна из самых серезных угроз).
* Увеличение стоимости аренды.

**Внутренние:**

1. ***Сильные стороны***

* Высокий спрос на услугу.
* Правильно выбранное местоположение сервиса.
* Приемлемая цена.
* Глубокая проработка маркетинговой и ценовой стратегии.
* Предоставление качественной услуги.
* Опытный персонал.

1. ***Слабые стороны***

* Отсутствие опыта работы в данной сфере.
* Отсутствие постоянных клиентов.
* Необходимость начала работы с нуля.
* Отсутствие какой-либо деловой репутации.
* Отсутствие услуг, позволяющих обезопасить себя от убытков в несезонный период.

*Хотелось бы отметить, что на внешние факторы повлиять невозможно. Есть лишь вариант использовать возможности и всячески минимизировать угрозы или убытки от них (в данном случае касается сезонности).*

## Какие есть требования к помещению шиномонтажа

Коротко остановимся на вопросе характеристик помещения для стационарного шиномонтажа.

Наиболее существенным вопросом при организации мастерской является поиск подходящего участка. Важно выбрать удобное расположение, поскольку от этого зависит прибыльность бизнеса. **Наиболее привлекательными участками для шиномонтажной мастерской являются те, что находятся в зоне высокого, но медленного трафика. Это могут быть:**

* парковки мегакомплексов, торговых центров;
* АЗС;
* автостоянки и гаражи;
* площади на въезде в спальные районы;
* оживленные городские улицы;
* въезд в город.

Наиболее подходящим участком считается площадь за светофором. В ожидании зеленого сигнала водитель может рассмотреть окрестность и заметить рекламную вывеску или указатель, ведущий к мастерской.

При выборе местоположения следует обратить внимание на наличие конкурентов поблизости. Это позволит оценить уровень потребительского спроса и принять решение о выборе участка. Здание шиномонтажной мастерской, должно хорошо проглядываться с дороги и иметь удобный подъезд.

Помимо характеристик участка, необходимо учитывать помещение, в котором будет располагаться мастерская со всем оборудованием. Для обычной мастерской будет достаточно площади от 30 кв.м. Для этого подойдут любые нежилые постройки: гаражные боксы, ангары и т.д.

В настоящее время на рынке представлены уже готовые модульные решения для шиномонтажной мастерской.  Их стоимость начинается от 250 тысяч рублей. Как правило, такое решение дешевле постройки строения из традиционных материалов. Что особенно удобно, что такие павильоны уже оснащены всем необходимым – от окон и дверей до электрической проводки. Предусмотрена достаточная теплоизоляция помещений.

**Требования к помещению:**

* наличие вентиляции, водопровода, отопления и хотя бы одного окна;
* отдельное помещение (т.е. вне жилых домов и зданий общественного пользования);
* отделка полов и стен влагостойкими и взрывобезопасными материалами;
* взрывобезопасные светильники и приборы;
* наличие санузла и душевой кабины для персонала.

Оптимально, если будет предусмотрена небольшая комната ожидания для клиентов. Отдельно особое внимание необходимо уделить качеству напольного покрытия, так как оборудование шиномонтажной мастерской весит достаточно много и полы должны выдерживать значительные нагрузки.

## Персонал шиномонтажа

Для круглосуточной работы шиномонтажа, которая необходима, особенно в высокий период спроса на услуги, требуется две бригады по два человека. Один из главных плюсов этого бизнеса в том, что заниматься им может практически кто угодно, а специальных знаний не требуется. Образование средне-техническое или высшее по профилю, наличие опыта ремонта автомобилей, навыки шиномонтажа. На одном монтажном посту может работать один человек. Тем не менее, это не означает, что никаких требований к работникам не имеется вовсе. Клиенты нарабатываются честной и качественной работой.

**Средняя заработная плата** работников шиномонтажа составляет порядка **40 тысяч рублей,** но все зависит от региона**.**

## Сколько зарабатывают шиномонтажные мастерские

Стоимость услуг по замене шин в небольших городах начинается от 500 рублей, в городах-миллионниках - от 700-800 рублей.

Выручка шиномонтажных мастерских сильно зависит от сезонности, поэтому средней выручки здесь не бывает. Пик продаж приходится на весну и осень – время перехода с зимней резины на летнюю и наоборот.

Выручка шиномонтажной мастерской также сильно связана с ее расположением. В сезон шиномонтаж приносит порядка 25-30 тысяч рублей в сутки. Максимальные объемы продаж приходятся на ноябрь-декабрь и март-апрель, так как в это время автомобилисты меняют резину. За период пиковых продаж выручка одной мастерской может составить до 800 тысяч рублей в месяц с ежедневным обслуживанием 15-25 автомобилей. Однако в другие месяцы спрос может резко сокращаться до 4-5 клиентов в день и выручки около 75-150 тысяч рублей. По сути, такие цифры говорят о том, что в низкий сезон шиномонтаж работает на грани безубыточности, а прибыль генерируется в высокий сезон.

## Юридические аспекты открытия шиномонтажа

## Работа шиномонтажной мастерской подходит под режим налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД). ЕНВД является специальным режимом налогообложения, который доступен для отдельных видов деятельности, при этом налоговый учет ведется в упрощенном в виде, однако бухгалтерию вести все равно необходимо. Оптимально, в случае использования ЕНВД, для ведения бухгалтерского учета и расчета налогов привлечь специализированную аутсорсинговую бухгалтерскую компанию. Владелец шиномонтажной мастерской уплачивает налоги налог на вмененный доход, социальные отчисления и взносы в ПФР, а также налог на доходы физических лиц. При выборе единого налога организация освобождается от уплаты прочих налогов.

## ЕНВД удобен еще и тем, что основании ст. 346.32 налогового кодекса РФ фирма может уменьшить сумму уплаты ЕНВД на сумму квартальных страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, оплату больничных листов, обязательные платежи по социальному страхованию. В настоящий момент владельцы шиномонтажных мастерских могут полностью учитывать уплаченные фиксированные суммы в пенсионный фонд для уменьшения ЕНВД, только в случае, если у них нет наемных сотрудников, то есть вообще не платить ЕНВД. Индивидуальные предприниматели, использующие труд наемных сотрудников, могут уменьшать ЕНВД в пределах 50% суммы.

**Какие документы понадобятся для открытия шиномонтажной мастерской**

Требования СЭС предполагают оформление следующих документов для открытия шиномонтажной мастерской:

* программу производственного контроля;
* заключение Роспотребнадзора на соответствие помещения нормам;
* разрешение Роспотребнадзора на осуществление деятельности;
* договоры на вывоз отходов, опасных веществ, дезинфекцию, стирку спецодежды.

**Каналы привлечения клиентов**

Для начала мы используем большую имиджевую рекламу(телевидение, радио, рекламные стенды), для того чтобы как можно больше людей узнали о нас, затем делаем сайт магазина, после чего распространяем его в соц. сетях(вконтакте, инстаграмм и т.п). с возможностью записи клиентов через интернет.

**от 300 000 ₽**

Стартовые вложения

**75 000 - 800 000 ₽**

Выручка

**35-40%**

Рентабельность

**12-24 мес.**

Срок окупаемости

**Расходы**

**Перечень оборудования шиномонтажа**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **НАИМЕНОВАНИЕ** | **ЦЕНА, РУБ.** | **КОЛИЧЕСТВО, РУБ.** | **ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ, РУБ.** |
| Основное оборудование | | | | |
| 1 | Шиномонтажный станок | 60 000 | 1 | 60 000 |
| 2 | Балансировочный станок | 120 000 | 1 | 120 000 |
| 3 | Домкраты | 16 000 | 2 | 32 000 |
| 4 | Компрессор | 37 000 | 1 | 37 000 |
| 5 | Гайковерты | 5 000 | 2 | 10 000 |
| 6 | Вулканизатор | 25 000 | 1 | 25 000 |
| 7 | Пневмошарожка | 2 000 | 1 | 2 000 |
| 8 | Борторасширитель | 2 000 | 1 | 2 000 |
| 9 | Верстак металлический | 13 000 | 2 | 26 000 |
| 10 | Комплект инструментов | 25 000 | 1 | 25 000 |
| 11 | Комплект расходников | 25 000 | 1 | 25 000 |
| 12 | Доставка, монтаж, подключение | 30 000 | 1 | 30 000 |
| Итого: | | | | 357 000 |

Аренда помещения(100кв.м) - 100тыс./мес.

Реклама - 500 000руб.

Персонал(2-4) - 80-160тыс./мес.