**Бизнес-план**

**Сельхозтехника в аренду**

**Оглавление**

Цели и задачи бизнеса

Какую спецтехнику можно сдавать в аренду?

Возможные клиенты и схемы работы

Анализ отрасли

Анализ рынка

Анализ конкурентов

Анализ рисков

Маркетинговый план

Производственный план

Покупка спецтехники

Необходимые помещения

Ремонт техники

Организационный план

Оформление бизнеса

Оформление аренды

График открытия бизнеса

Финансовый план

**Цели и задачи бизнеса**

Целью проекта является открытие бизнеса в сфере сельского хозяйства. Популярным видом бизнеса считается аренда сельхозтехники, так как у многих фермеров в период сезона часто не хватает техники, а приобрести нужное количество просто нет возможности. Бизнес-план по сдаче в аренду сельхозтехники позволит организовать этот бизнес без особых хлопот. Одним из плюсом открытия моего бизнеса на начальном этапе является то, что Я являюсь комбайнером со стажем более 15 лет, поэтому смогу работать и заниматься ремонтом своей сельхозтехники на начальном этапе своего развития, позже планируется увеличение количества единиц сельхозтехники и организация рабочих мест. Целью открытия бизнеса является получение высокой прибыли. Достичь этого можно выполнением многочисленных задач: использование недостатков конкурентов с целью привлечь как можно больше клиентов; покупка только современной и уникальной сельхозтехники, которая будет пользоваться спросом; привлечение клиентов новыми необычными способами, к которым относится создание своего сайта в интернете или личное общение с представителями компаний. Так же второй целью открытия именно этого направления послужило увлечение моей жены и разведение большого поголовья индоуток. Поголовье в настоящий момент насчитывает около 200 голов. Это направление наша семья тоже хочет развивать, но необходимы вложения и корма. Корма тоже можно обеспечит по низким ценам при использовании сельхозтехники при сдаче в аренду.

**Какую спецтехнику можно сдавать в аренду?**

Практически на каждую сельхозтехнику устанавливается высокий спрос, но наиболее выгодным и востребованным видом, является зерноуборочный комбайн с оборудованием для уборки различных сельскохозяйственных культур. Если рассчитать прибыль в день, то в среднем за 1га аренда от 2000 до 5000 рублей в зависимости от месторасположения в регионах. В день можно сделать не менне 30 га. Таким образом минимально 60 000-150 000 рублей в день обойдётся аренда комбайна, тем более если работать на этом комбайне самому. У меня очень большой опыт работы в сфере сельского хозяйства. Главной проблемой фермеров нашей области является то, что просто многие не могут позволить себе покупку необходимого количества единиц сельхозтехники, поэтому и берут в аренду из других областей и городов России. Рассчитаем в среднем сумму за сезон (за год). Возьмем в среднем 3000 за 1га, значит в день в среднем 90000. Уборочная в среднем длится 3 месяца (90 дней), если работать на нескольких объектах 90000\*90=8100000

**Возможные клиенты и схемы работы**

Аренда сельхозтехники становится популярным видом бизнеса в России, не исключением является Ульяновская область. Берут в аренду сельхозтехнику, а в основном зерноуборочные комбайны, не только мелкие фермеры, но и крупные хозяйства. Дело в том,

что эта техника очень высока по ценам, а фермерам важнее вложить деньги в количество земель и их обработку. А сельхозтехнику взять в аренду на сезон.

**Анализ отрасли**

Перед открытием дела непременно проводится анализ имеющегося рынка, позволяющий оценить перспективность и целесообразность открытия бизнеса.

**Анализ рынка**

Рыночная ситуация в различных регионах может существенно отличаться, поэтому не следует ориентироваться на общие сведения. Прибыльность и востребованность компании, сдающей сельхозтехнику в аренду, полностью зависит от ситуации на рынке. Желательно начинать деятельность при следующих особенностях региона: отсутствие многих конкурентов, имеющих крупные базы постоянных клиентов.

**Анализ конкурентов**

В каждом регионе имеются аналогичные компании, поэтому важно оценить их количество и предложения. Многие организации предлагают большое количество сельхозтехники, а другие вовсе устанавливают высокие цены. Оценив все недостатки и преимущества каждого конкурента, у новой компании имеется возможность охватить полностью весь рынок и привлечь множество клиентов.

**Анализ рисков**

К основным рискам данной работы относится: высокие первоначальные вложения в бизнес, которые можно за не очень большой срок оправдать. Нет необходимости подбирать профессиональных и квалифицированных работников, на начальном этапе, обладающих умениями управлять сельхозтехникой, так как Я сам являюсь профессионалом в этом вопросе.

**Маркетинговый план**

Основными клиентами компании выступают юридические лица, осуществляющие деятельность в сфере сельского хозяйства. Максимальный спрос на услуги наблюдается с весны до конца осени, поскольку в это время активизируется работа многочисленных сельскохозяйственных организаций.

**Производственный план**

После решения основных теоретических вопросов, начинается непосредственная покупка сельхозтехники.

**Покупка спецтехники**

Стоимость техники может быть разной в зависимости от ее вида, стоимость в среднем:

зерноуборочный комбайн с оборудованием б/у -4 500 000

Вышеуказанная техника считается наиболее востребованной и часто заказываемой, поэтому для начинающей компании данного количества достаточно.

**Необходимые помещения**

Для открытия бизнеса требуется наличие стоянки, где будет располагаться спецтехника. У меня со стоянкой проблем не возникнет.

**Ремонт техники**

Любая сельхозтехника, используемая по назначению, может сломаться, поэтому необходимо заранее договориться с сервисным центром для прохождения обслуживания, а также для проведения ремонта по мере необходимости и такие сервисы есть в наличии. Допускается заниматься ремонтом самостоятельно, для чего в штате должен присутствовать узкоспециализированный специалист в данной области и этого специалиста Я тоже в силах заменить.

**Организационный план**

В будущем при расширении бизнеса планируются наниматься для работы квалифицированные специалисты. Работа по аренде сельхозтехники может осуществляться по всей России. Спрос огромный! На начальном этапе готов справляться сам, вместе со своей супругой, так как она имеет как юридическое, так и экономическое образование. Будут продумываться правила оформления аренды, и разрабатывать график открытия дела.

**Оформление бизнеса**

Предпринимательская деятельность регистрируется в налоговых органах в

качестве индивидуального предпринимателя (ИП).

Форма собственности – частная.

Стоимость регистрации на получение свидетельства о государственной

регистрации в качестве индивидуального предпринимателя– 800 рублей. В 2020 году для ИП ожидается повышение фиксированных взносов за себя, что утверждено ст. 430 Налогового кодекса: обязательное пенсионное страхование – 32 448 руб. (ранее 29 354 руб.); обязательное медицинское страхование – 8 426 руб. (ранее 6 884 руб.) Итого, по итогам 2020 года ИП обязан уплатить 40 874 руб. взносов. Можно провести один платеж или уплачивать взносы частями. Главное, чтобы сумма в полном объеме была перечислена до 31 декабря 2020 г. При доходе более 300 000 руб. дополнительно взымается в Пенсионный фонд 1% взноса от разницы между реальной суммой и указанным ограничением. Он вносится до 1 июля 2021 г. При этом суммарный платеж не может превышать 8-кратный размер фиксированного взноса в ПФ, то есть на 2020 год это 259 584 руб. Налоговой режим УСН “Упрощенка” 6 % от доходов или 15% от разницы между доходами и расходами По ОКВЭД будет использоваться с кодировка 71.31. Аренда сельскохозяйственных машин и оборудования

Привлечения наемных работников на первом этапе не планируется.

Для данного вида деятельности производиться регистрация ИП, для чего подготавливается паспорт и ИНН, а также правильно составляется заявление. Будет получено на руки св-во о регистрации и постановке на учет в налоговых органах. Поскольку используются в работе специальные машины, не предназначенные для передвижения по стандартным дорогам, то они облагаются пошлиной, поэтому обязательно регистрируется техника в Гостехнадзоре.

**Оформление аренды**

Оформляется аренда на основании определенных условий: размер оплаты равен: цена оборудования/12, а полученное значение делится на кол-во дней в месяце, после чего определяется оптимальная стоимость аренды за рабочую смену или час;

**График открытия бизнеса**

Открыть компанию, предоставляющую спецтехнику в аренду, можно за короткий промежуток времени: анализ рынка – 1 неделя; регистрация бизнеса – 2 недели; поиск помещений для работы – 1 неделя; покупка спецтехники – 3 недели; продвижение компании – 2 недели. Таким образом, примерно за 2 месяца можно стать обладателем достаточно крупного и востребованного бизнеса.

**Финансовый план**

Для открытия бизнеса потребуется вложить 4985874руб.: приобретение спецтехники – 4,5 млн. руб.; рекламные расходы – 10 000; регистрация – 15 000. Ежемесячные расходы равны – 140 000 тыс. руб.: ремонт техники и ГСМ – 140 000 в мес реклама – 10 000; налоги – 40874; Ежемесячный доход может быть разным, но в среднем в час услуги аренды стоят за 1 га от 2000-5000 руб, поэтому в день выручка может достигать от 60 000 до 150 000 руб. В месяц выручка равна от 1 800 000 до 4 500 000 руб., Окупаются вложения в течение одного сезона. Таким образом, бизнес, основанный на сдаче в аренду спецтехники, считается достаточно интересным, востребованным и стабильным. Для его открытия необходимо наличие существенного первоначального капитала, но если подойти к вопросу ответственно и грамотно, то обеспечивается быстрая окупаемость и создание крупного и прибыльного дела.

**Для открытия производства потребуется:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Кол-во | Имеется в наличии | Срок приобретения | Цена за ед в руб | Сумма в руб в целом |
| 1 | Зерноуборочный комбайн с оборудованием б/у | 1 | - | 1 мес | 4500000 | 4500000 |
| 2 | Рекламные расходы | 1 | - | 1 мес | 10000 | 10000 |
| 3 | Регистрация и оформление | 1 | - | 1 мес | 15000 | 15000 |
| 4 | Ежемесячные расходы ( ремонт, гсм,) | 2 | - | Ежемесячно во время сезона | 140000\*3 | 420000 |
| 5 | Фиксированные взносы «за себя» | 1 | - | Расчёт за год | 40874 | 40874 |
|  |  |  |  |  |  | 4985874 |

**Прогноз (отчет) о доходах и расходах во время сезонных работ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Показатели | Сумма в 1-й год деятельности |
| 1 | Выручка | 8100000 |
| 2 | Себестоимость продаж (расходы), всего (сумма | 4985874 |
| 2.1 | Зерноуборочный комбайн с оборудованием б/у | 4500000 |
| 2.2 | Рекламные расходы | 10000 |
| 2.3 | Регистрация и оформление | 15000 |
| 2.4 | Ежемесячные расходы( ремонт, ГСМ) | 420000 |
| 2.5 | Фиксированные взносы за себя | 40874 |
| 3 | Прибыль | 3114126 |
| 4 | Налоговые выплаты 6% от прибыли | 486000 |
| 5 | Чистая прибыль | 2628126 |