Бизнес-план автомойки

Оглавление

РЕЗЮМЕ 5
1. Объем и динамика рынка автомоек 7
1.1. Классификация автомоек 7
1.2. Обзор рынка автосервисных услуг 15
1.3. Объем и динамика рынка автомоек Москвы 22
1.4. Распределение автомоек по округам Москвы 24
1.5. Цены на услуги автомоек 25
1.6. Анализ оборудования автомоек 26
1.6.1. Обзор автоматических моек 26
1.6.2. Обзор оборудования для ручных автомоек 35
1.6.3. Анализ поставщиков оборудования 39
1.6.4. Обзор очистных сооружений для автомоек 49
2. Маркетинговый план 52
2.1. Маркетинговая стратегия 52
2.2. Ассортиментная и ценовая политика 53
2.3. Реклама и продвижение 58
2.4. SWOT – анализ проекта 60
3. Организационный план 61
3.1. Расположение предприятия. Этапы реализации проекта 61
3.2. Организационная структура и штатное расписание 65
3.3. Анализ организационных и финансовых рисков 68
4. Производственный план 70
4.1. Описание автомойки 70
4.2. Описание услуг автомойки 78
4.3. Описание оборудования 84
4.4. Описание расходных материалов 91
4.5. Поставщик оборудования 99
5. Финансовый план 100
5.1. Основные допущения финансового плана 100
5.2. Финансирование проекта 102
5.3. Анализ продаж 103
5.4. Анализ обслуживания кредита 104
5.5. Финансовые результаты проекта 105
5.6. Движение денежных средств 106

5.7. Динамика оборотного капитала 107
5.8. Расчет ставки дисконтирования 108
5.9. Показатели инвестиционной эффективности 110
5.10. Анализ безубыточности 114
5.11. Анализ чувствительности 116
5.12. Выводы о целесообразности реализации проекта 117
Приложения: 118
1. Отчет о прибылях и убытках 118
2. Отчет о движении денежных средств 118
3. Баланс 119
4. Инвестиционный анализ проекта 120
5. Финансовые показатели проекта 120
6. Анализ безубыточности 121

В бизнес-плане использованы материалы:

- открытых источников,
- отраслевых изданий,
- данных РОССТАТ,
- публикаций отраслевых экспертов,
- аналитические материалы Российских и иностранных отраслевых институтов
- отраслевых интернет-форумов
- опросов участников отрасли
- информация поставщиков оборудования.

Бизнес-план составлен в соответствии со стандартами международных организаций, таких как UNIDO и TACIS.

Информация, представленная в настоящем бизнес-плане, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов, однако МА «Навигатор» не гарантирует точности и полноты информации для любых целей. МА «Навигатор» не несет ответственность за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования информации, содержащейся в настоящем бизнес-плане.

Объем работы - 121 стр.

Графический материал:

Таблицы – 21

Рисунки – 15

Диаграммы - 18

Список таблиц:

Таблица 1. Рейтинг автомобилеемкости по субъектам РФ

Таблица 2. Рейтинг автомобилеемкости в разрезе Федеральных округов РФ

Таблица 3. Автомобилеемкость ЦФО

Таблица 4. Крупнейшие сетевые автомойки г. Москвы

Таблица 5. Средняя стоимость услуг автомоек

Таблица 6. Перечень услуг по мойке автомобилей

Таблица 7. Перечень услуг по полировке и химчистке автомобилей

Таблица 8. Перечень прочих услуг

Таблица 9. SWOT-анализ проекта

Таблица 10. График подготовительной стадии реализации проекта

Таблица 11. График инвестиционного этапа реализации проекта

Таблица 12. Штатное расписание

Таблица 13. Технические характеристики мойки высокого давления Portotecnica NEW ELITE 2840 T

Таблица 14. Технические характеристики воздушного масляного компрессора REMEZA СБ4/С-50.EV65 А

Таблица 15. Технические характеристики пылесоса

Таблица 16. Технические характеристики пылеводососа

Таблица 17. Система налогообложения

Таблица 18. Стоимость инвестиционных затрат

Таблица 19. План продаж

Таблица 20. Расчет стоимости собственного капитала

Таблица 21. Финансово-экономические показатели проекта

Список рисунков:

Рис.1. Пример портальной автомойки

Рис. 2. Пример туннельной автомойки

Рис. 3. Обработка паром салона автомобиля

Рис. 4. Автомойка-бикини

Рис. 5. Автомойка самообслуживания

Рис. 6. Мобильная автомойка

Рис. 7. Сухая мобильная автомойка
Рис. 8. Расходы на рекламу и продвижение продукции на инвестиционном этапе (руб.)
Рис. 9. Оргструктура предприятия
Рис.10. Общий вид автомойки
Рис.11. Фронтальный вид автомойки
Рис.12. Вид сбоку автомойки
Рис.13. Вид сверху автомойки
Рис.14. Внутренняя планировка автомойки
Рис.15. Описание помещений автомойки

Список диаграмм:

Диагр. 1. Динамика численности автотранспортных средств в 2010-2012 гг.
Диаг.2. Автомобилеемкость по странам.
Диаг. 3. Автомобилеемкость по федеральным округам РФ.
Диаг. 4. Динамика объемов рынка автосервисных услуг в России в 2005-2011 гг.
Диаг. 5. Структура рынка автомоек Москвы.
Диаг. 6. Динамика численности автомобилей в Москве 2008-2012 гг.
Диаг. 7. Структура автомоек по принципу мойки.
Диаг. 8. Распределение автомоек по округам г. Москвы.
Диаг. 9. Источники финансирования проекта
Диаг. 10. График обслуживания кредита
Диаг.11. Денежные потоки проекта
Диаг.12. Показатели рентабельности проекта
Диаг.13. График движения денежных средств
Диаг. 14. Движение оборотного капитала
Диаг.15. Анализ чувствительности NPV к ставке дисконтирования
Диаг.16. Окупаемость проекта
Диаг.17. График безубыточности
Диаг.18. Анализ чувствительности

Целью проекта является создание эффективного предприятия, оказывающего покупателям высококачественные услуги, которые являются доступными и востребованными для потребителей. Компания обеспечит

поступательное развитие и стабильный рост благосостояния акционеров и сотрудников предприятия.

Маркетинговой стратегией является создание трехпостовой мобильной ручной автомойки.

Предприятие является независимым, самостоятельно определяющим ассортиментную и ценовую политику, пути и методы развития.

За счет эффективного использования современного технологического оборудования, производственных и складских площадей, прямых связей с поставщиками материалов, предприятие обеспечит доступные и конкурентные цены на услуги. Применение новейшего оборудования, использование квалифицированных трудовых ресурсов, финансовых и организационных возможностей, постоянно совершенствуя систему работы с клиентами и ценовую политику, предприятие обеспечит конкурентоспособность и прибыльность компании для акционеров.

Путем постоянного совершенствования, предприятие создаст в среднесрочной перспективе широкий круг лояльных потребителей и обеспечит базу для дальнейшего развития.

Суммарный объем финансирования проекта составляет 3 538 тыс. руб., в том числе собственные средства в размере 1 061 тыс. руб. (30%) и заемные средства в сумме 2 477 тыс. руб. (70%).

Предприятие, выходя на новые рынки, сосредоточит коммерческие и маркетинговые усилия на поиске и привлечение к работе транспортных и других предприятий, включая такси, а также частных клиентов, с целью обеспечить оказание услуг высокого качества и добиться долговременного сотрудничества.

Ценовая политика предприятия призвана обеспечить ценовое конкурентное преимущество на локальном и внешнем рынках.

Предприятие обеспечивает оказание следующих видов услуг:

- Услуги по мойке автомобилей
- Услуги по полировке и химчистке
- Прочие услуги

В течение первых десяти лет, объем чистой прибыли, после уплаты налогов, составит ***3 879*** тыс. руб. Горизонт планирования проекта – ***10*** лет + 1 год инвестиционная фаза проекта. Простой период окупаемости проекта составляет ***4,13*** года, дисконтированный период окупаемости – ***6,57*** лет, включая

инвестиционную фазу проекта – 12 месяцев. Чистая приведенная стоимость (NPV) составит ***1 184*** тыс. руб. Внутренняя норма доходности проекта (IRR) равна ***23,82*%.**

В целом проект характеризуется достаточно высоким уровнем инвестиционной эффективности, имеет высокое значение показателей NPV и IRR и быстрый срок окупаемости.

1. Объем и динамика рынка автомоек

1.1. Классификация автомоек

Автомо́йка — устройство для мытья автомобилей, а также предприятие, осуществляющее мойку автомобилей и оказывающее сопутствующие услуги (чистку салона автомобиля и т. п.). Зачастую автомойки располагаются на автозаправочных станциях либо рядом с автомагазинами и станциями технического обслуживания автомобилей. Существуют мойки самообслуживания, как правило, автоматические, а также мойки, где операции с автомобилем осуществляются обслуживающим персоналом.

Автомойки могут быть ручными, бесконтактными, портальными и туннельными.

……..

Автомобильная портальная мойка — автоматическая установка, похожая на арку, которая движется вдоль автомобиля, пока он стоит, и удаляет с него грязь. Различают контактные и бесконтактные портальные мойки. В бесконтактных портальных мойках

……

Для этих целей разработан целый ряд улучшений и дополнительных опций:

- ……..
- И др.

……..

Туннельные автомойки могут включать в себя зону предварительной и основной мойки, систему мойки колес и порогов (в том числе с применением высокого давления), зону споласкивания, полировки и сушки, а также мойку или сушку качающимися текстильными лентами и многое другое.

……..

В состав туннельной автомойки могут входить следующие виды оборудования:

Мойка паром

В последние годы для мойки автомобильного кузова и чистки салона стал использоваться пар (парогенератор). Высокая температура и давление профессионального оборудования позволяет отказаться от поверхностно-активных веществ, и в несколько раз снизить расход воды — при превращении воды в пар объем увеличивается в 1673 раза. Сухой пар очищает салон от пятен, удаляет неприятные запахи и не требует продолжительного времени на высыхание салона.

В Европе довольно широко распространены **мойки самообслуживания**. Они представляют собой пункты, где опустив жетон в монетоприемник, клиент берет пистолет и выполняет мойку автомобиля самостоятельно. Обычно программа мойки включает такие функции как

Рис.5 Автомойка самообслуживания

Сухая мобильная автомойка (англ. *chemical car wash, waterless car wash*) - новая разработка в области автохимии и автокосметики. Ее суть состоит в том, что для мытья машины не требуется жидкая вода, а используется специальное экологически чистое химическое средство.

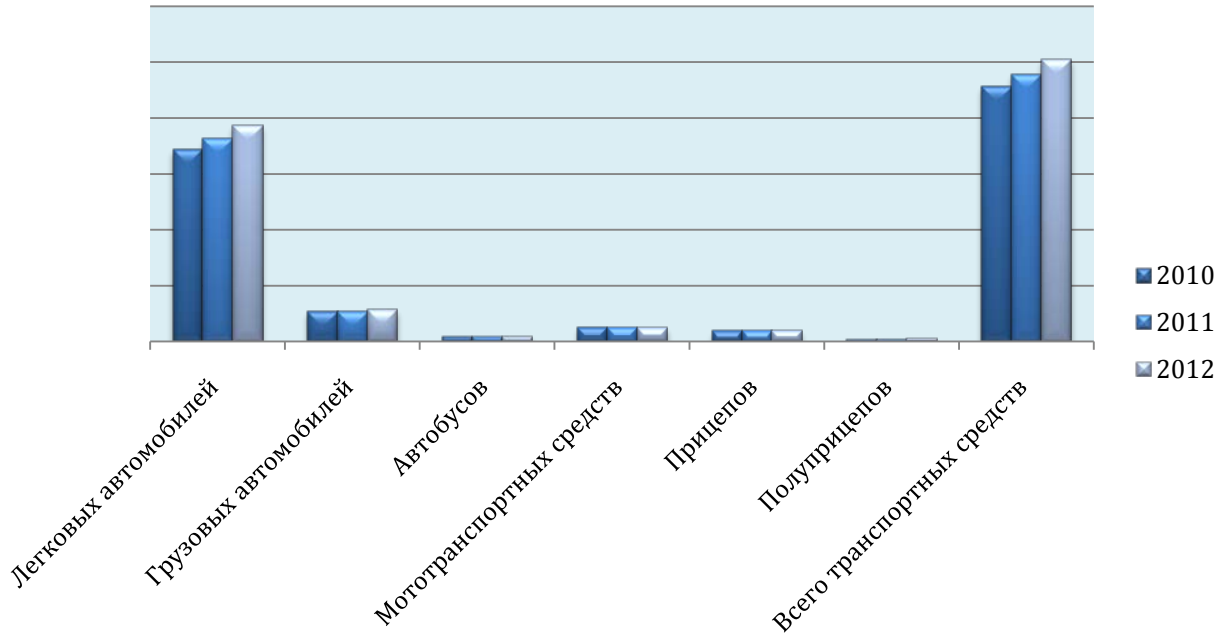
1.2. Обзор рынка автосервисных услуг

Рост парка личных автотранспортных средств является основным драйвером рынка автосервисных услуг.

Число автотранспортных средств в РФ за последние годы стремительно растет. Так, по данным ГИБДД России, общая численность автотранспортных средств на конец 2012 года составляла …….. штук, а рост, по сравнению с 2011 годом, составил ……..%.

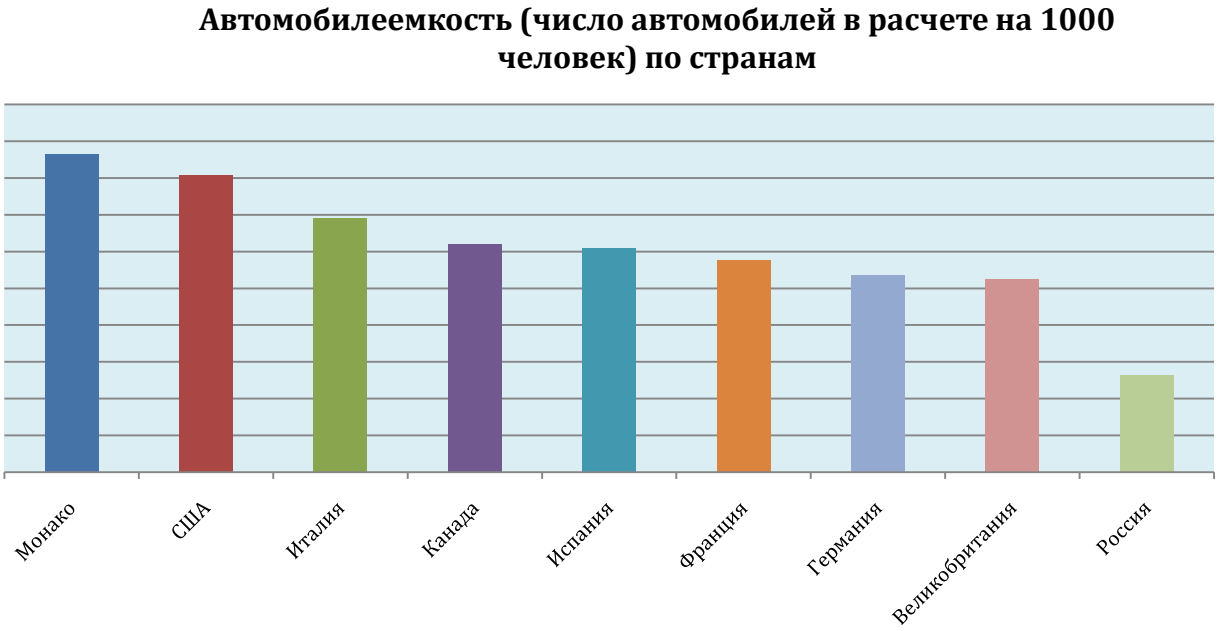
Наибольший прирост демонстрирует сегмент легковых автомобилей – ……..% в 2012 году по сравнению с 2011 годом. Общее число легковых автомобилей, зарегистрированных в РФ, составляет …….. штук на конец 2012 года.

Количество транспортных средств в РФ



Диаг. 1. Динамика численности автотранспортных средств в 2010-2012 гг. Источник: ГИБДД

По показателю автомобилеемкости (число автомобилей на 1000 человек) Россия существенно отстает от развитых западных стран. Средняя автомобилеемкость по России составляет на январь 2013 года ……. автомобилей на 1000 человек, в то время как, например, в США автомобилеемкость составляет …….. автомобилей на 1000 человек, а в Германии – 534 автомобиля на 1000 жителей.



Диаг. 2. Автомобилеемкость по странам. Источник: Википедия

В целом по России возглавляют рейтинг регионов по обеспеченности автомобилями …….. и ……..й края: …… и 428 машин на 1 000 человек населения соответственно. Следующие места в рейтинге занимают регионы, располагающиеся на европейской территории России: …….. область (347 автомобилей на 1 000 жителей) – 3-е место, Мурманская область (……..), ……

Полный рейтинг регионов приведен в Таблице 1.

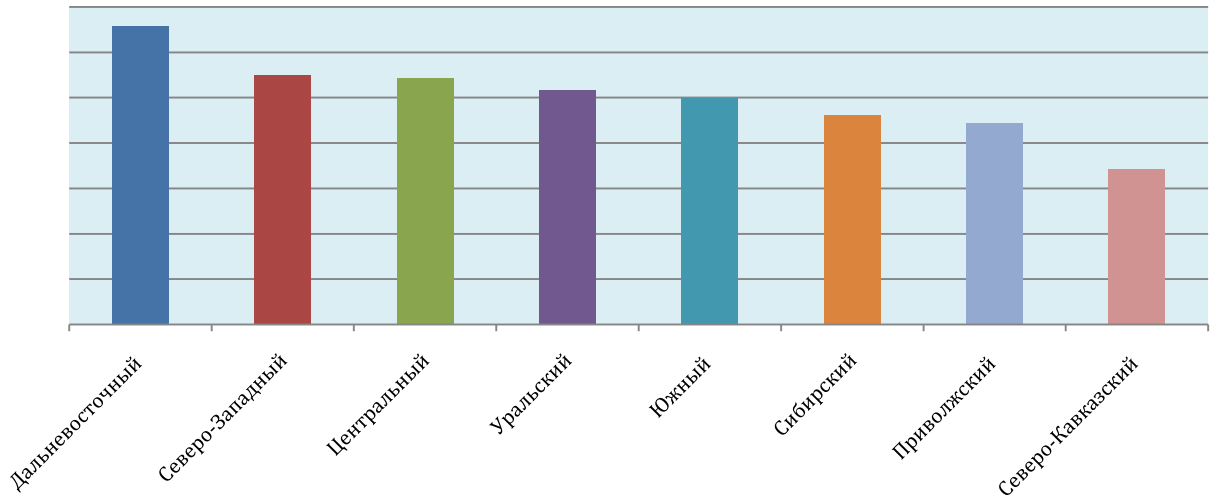
Таблица 1. Рейтинг автомобилеемкости по субъектам РФ

Рейтинг	Субъект федерации	Показатель
1	Приморский край	579,9

Источник: ……

Наибольшую автомобилеемкость в России в структуре Федеральных округов демонстрирует …… ФО (…….. авто на 1000 человек). Центральный федеральный округ по данному показателю занимает …….. место – …….. автомобилей на 1000 человек.

Автомобилеемкость по федеральным округам РФ



Диаг. 3. Автомобилеемкость по федеральным округам РФ. Источник: Альфастрахование

Таблица 2. Рейтинг автомобилеемкости в разрезе Федеральных округов РФ

Рейтинг	Субъект федерации	Показатель
1		
2		275,6
3		
4		
5		
6	Сибирский федеральный округ	
7		221,9
8		

Источник: Альфастрахование

По Центральному федеральному округу в среднем на 1 000 жителей приходится ……. легковых автомобилей. Наиболее «автомобилеемкий» субъект центра России – ……. область (……. машин на 1 000 человек).

В разрезе федерального округа лидером по количеству автомобилей на душу населения является …….. область – более трети жителей области имеют машину (…….. авто на 1 000 жителей). В общероссийском рейтинге регионов данная область занимает 3 место. Второе и третье место в рейтинге центра заняли …….. область (…….. – 7 место по России) и ……..(…….. – 6 позиция). Орловская область не вошла в тройку в ЦФО – здесь машины имеют 295 жителей из тысячи (9-е место среди всех регионов), в …….. области – 278,5 (16), …….. – 277,5 (17), Тульской – …… (……..), Тверской – ……. (……..), Смоленской – 250 (30), Липецкой – …….. (……..), Воронежской – …….. (……..) областях.

Таблица 3. Автомобилеемкость ЦФО

Рейтинг	Субъект	Показатель
1		
2		
3		
4		295,0
5		
6		
7		
8		
9		
10	Липецкая область	
11		
12		238,9
13		
14	Ярославская область	
15		
16		211,2
17	Брянская область	
18		

Источник: Альфастрахование

По итогам 2012 года емкость рынка новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России увеличилась на …….% в годовом значении (или на ……. единиц). Всего в минувшем году на российском рынке были проданы ……. млн. новых автомобилей. Если рассматривать период с 2007 по 2012 гг., то в прошлом году российский авторынок продемонстрировал новый рекорд продаж. Предыдущим рекордом был показатель 2008 года, когда в России было продано …….. млн. новых авто.

……

Объем рынка автосервисных услуг в России за период с 2005 по 2011 гг. увеличивался в среднем на …….% в год. При этом динамика объемов рынка в денежном выражении по Москве составляла в среднем ……% в год, а в Московской области – ……% в год. Стоит отметить, что объем рынка в денежном выражение в МО в 2010 году сократился по сравнению с 2009 годом на ……%, а в 2011 году увеличился на ……% и составил …… млн. руб.

Диаг. 4. Динамика объемов рынка автосервисных услуг в России в 2005-2011 гг. Источник: ФСГС

……

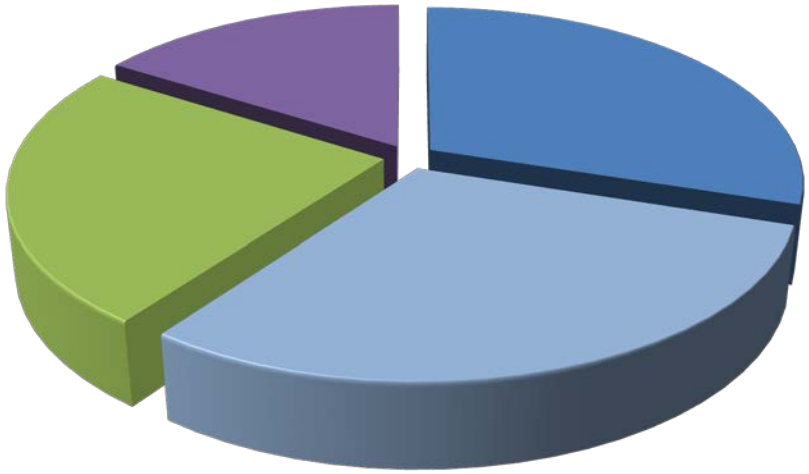
1.3. Объем и динамика рынка автомоек Москвы

На вторую половину 2012 года численность автомобилей в Москве составляет около ……. млн. штук, а к концу года эксперты прогнозируют их увеличение на 300 тыс. до …….. млн.

В Москве в настоящее время насчитывается около …….. автомоек, с общей численность постов – …….. штук, в т.ч.

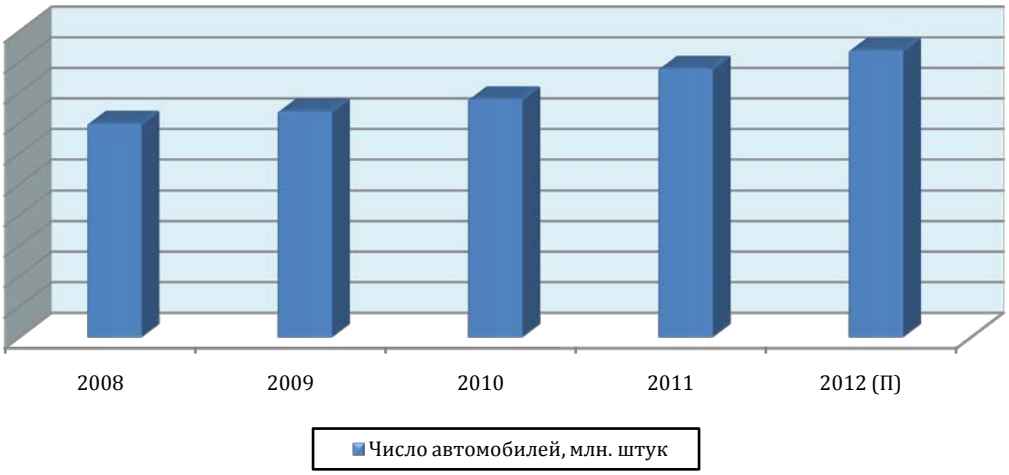
- отдельно стоящие мойки,
- мойки в составе АЗС (АЗК),
- мойки в составе станций автосервиса,
- мойки при гаражно-строительных кооперативах.

Структура рынка автомоек Москвы (%)



Диаг. 5. Структура рынка автомоек Москвы. Источник: ЭКЦ «Инвест-Проект».

Динамика численности автомобилей в Москве 2008-2012 гг. (млн. штук)

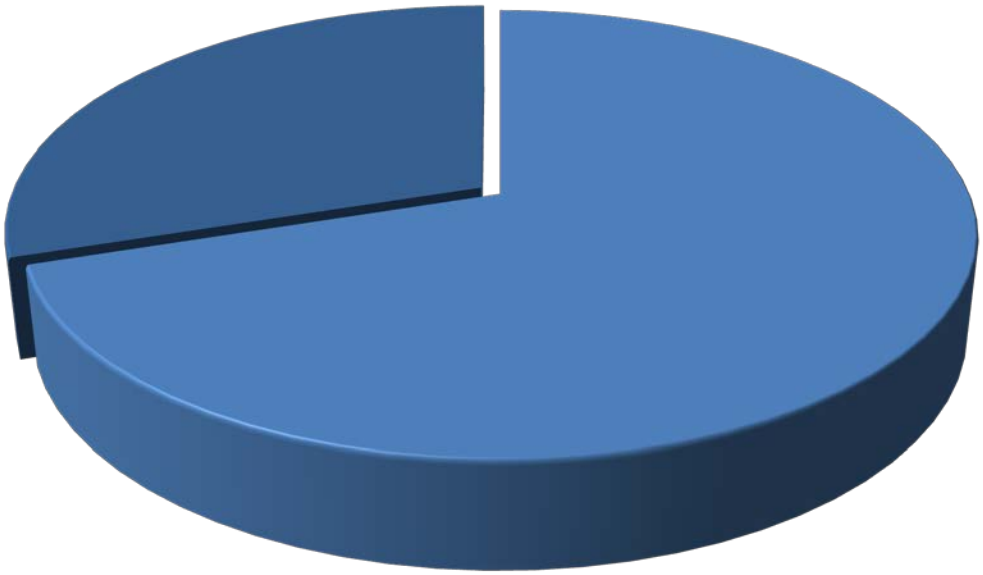


Диаг. 6. Динамика численности автомобилей в Москве 2008-2012 гг. Источник: ЭКЦ «Инвест-Проект».

Средняя частота использования автомоек в Москве составляет 1 раз в месяц. Средняя загрузка автомойки -……..%.

Как видно из диаграммы, ……..% от общего числа автомоек – это ручные автомойки на 2-3 поста. Остальные ……..% - это тоннельные или портальные автомойки.

Структура автомоек Москвы по принципу мойки (%)



Диаг. 7. Структура автомоек по принципу мойки. Источник: ЭКЦ «Инвест-Проект».

Перечень крупнейших сетевых автомоек Москвы представлен в таблице ниже.

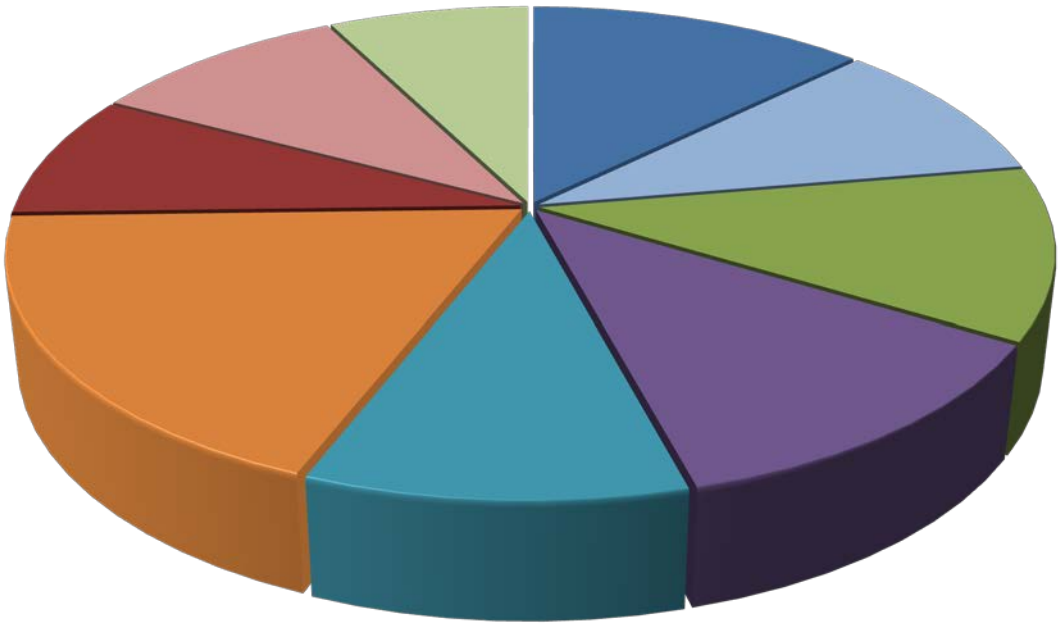
Таблица 4. Крупнейшие сетевые автомойки г. Москвы

№	Название сети	Количество автомоек, штук
1		31
2		
3	«ТНК»	
4		
5		6
		91
	Прочие	
	Итого по рынку	

1.4. Распределение автомоек по округам Москвы

Наибольшая концентрация автомоек в Москве наблюдается в …….. административном округе и …….. административном округе – ……. и 13% от общего количества моек соответственно. Меньше всего автомоек расположено в …….. и …….. административных округах – 7% и ……% соответственно.

Распределение автомоек по округам Москвы (%)



Диаг. 8. Распределение автомоек по округам г. Москвы.

1.5. Цены на услуги автомоек

Средний счет на услуги автомойки в Москве составляет …….. рублей.

Таблица 5. Средняя стоимость услуг автомоек

	Вид услуги	Средняя стоимость для легковых автомобилей, руб.	Средняя стоимость для внедорожников, руб.
1		160	
2			
3	Комплексная мойка		
4			1800
4		4 000	
5	Ручная полировка		
6		150	

……

Автомоечный бизнес характеризуется сезонностью: весной и осенью спрос на услуги возрастает, а летом и зимой - падает. В периоды пикового спроса иногда даже возле портальных автомоек, чья производительность ограничена 25 автомобилями в час, выстраиваются очереди. А очередь означает прибыль, которая уедет к конкурентам. Установка нескольких порталов вместо одного положение не спасает. Поэтому в последнее время в России все популярнее становятся конвейерные автомоечные комплексы. Стоят они в два-три раза дороже порталов, но при этом обеспечивают в пять-шесть раз большую производительность.

……

Тоннельные моечные комплексы, рассчитанные на легковые автомобили и, следовательно, работающие при АЗС, как мы уже говорили, большая редкость. Объясняется это, прежде всего, большой зависимостью качества мытья автомобиля от клиента и сложностью обеспечения стабильно высокого качества и безопасности мытья. Ведь будет автомобиль вымыт или нет, зависит от продолжительности воздействия автохимии на его поверхность, а проконтролировать скорость его движения по тоннелю практически невозможно. Поэтому

……

Бесспорными мировыми лидерами по продажам конвейерных систем являются американские компании. И не только потому, что американцы первые предложили конвейерный способ мытья машин, но и потому, что в Штатах работает

наибольшее количество конвейеров, причем всевозможных типов и модификаций. И, в отличие от Европы, где данные автомойки выпускаются больше для того, чтобы представить клиентам максимальную линейку продукции, на Северо-Американском континенте есть фирмы, которые специализируются исключительно на высокомощном оборудовании, в частности:

……

Из всех типов автомоек предприниматели, открывающие свой бизнес, уверенно останавливают свой выбор на мойках ручного типа с аппаратами высокого давления (АВД) - они занимают …….% регионального рынка и около 80% рынка в столице.

Крайне небольшой сегмент (……..%) приходится на автоматические портальные автомойки, хотя эта услуга является весьма привлекательной для клиентов и высокорентабельной. Между тем мойки портального типа широко распространены в Европе, наряду с пунктами самообслуживания. Последние практически не представлены на российском рынке.

……..

Типовой набор оборудования для ручной мойки на два – три поста включает:

1. *Два аппарата высокого давления (АВД).* АВД нужен для того, чтобы смыть грязь и ополоснуть машину после химии.
2. ……..

Производителей АВД много. Есть знаменитые раскрученные бренды, есть маленькие компании, которые не так заметны на рынке. Практически вся моечная техника, поставляемая в нашу страну, независимо от товарного знака делается либо в Италии, либо в Турции, либо в Китае. Преимущества покупки АВД известных марок – развитая дилерская сеть и постпродажный сервис.

Краткий обзор производителей АВД и моделей:

- ……..

Для мойки машин вполне достаточно АВД с давлением …… бар и потоком воды …….. л/мин. В хороших аппаратах, которые справятся с нагрузкой около 30 машин в день, давление будет на уровне примерно …….. бар, поэтому нужно ……..

Для мойки нужно делать выбор между моющим пылесосом экстракторного типа и пылеводососом. Помимо принципа работы пылесосы различаются по ……..

Для нанесения моющей химии на автомобиль можно пользоваться специальной насадкой на ……..

Мировым лидером по производству моечно-уборочного оборудования и оборудования для автомоек является немецкая компания Karcher. Большой штат инженеров работает над неповторимым дизайном, техническими возможностями, расширениями области применения, удобством использования и хранения техники, экологическими показателями, техникой безопасности при использовании. Всё это для того, чтобы клиент имел возможность в любой сфере применения достичь максимальных результатов в качестве уборки и мойки.

……

Компания …….. создана в 1994 году и в настоящее время является одним из лидеров по поставке технологического оборудования и расходных материалов для предприятий обслуживания и ремонта автомобилей, а также моечно-уборочного оборудования широкого применения.

……..

Компания «……..» — официальный представитель немецкого концерна «……..» в России - мирового лидера в области разработки и производства оборудования для автомоек.

……..

Автомоечное оборудование "……." отличается низкой себестоимостью и высокой производительностью и при этом является неоспоримо надежным, неприхотливым к расходным материалам и может гарантировать отличное качество мойки автомобилей и других транспортных средств.

……..

Заказывая автомойку в компании «……..», совсем не обязательно привязываться к какому-то определенному месту: мобильная автомобильная мойка легко собирается и перевозится в другое место. Преимущества, которые дает такая современная автомойка, очевидны: ваш бизнес будет находиться там, где вы пожелаете.

……

Если вы – владелец СТО или начинающий предприниматель, который только собирается открыть своё дело по обслуживанию автомобилей, то сейчас наступил именно тот момент, когда можно без больших материальных и моральных вложений начать или расширить свой бизнес.

……

Подходя ближе к вопросу технического оснащения автомоек, нельзя не вспомнить о необходимости организации слива использованной воды в канализацию. В каждом регионе на территории России существует система требований к сливам в канализацию, заданная СЭС, выполнять которую необходимо для получения разрешительной документации на организацию собственного автомоечного бизнеса.

Можно, конечно, оборудовать автомойку

……

Миссией компании является создание эффективного предприятия, оказывающего покупателям высококачественные услуги, которые являются доступными и востребованными для потребителей. Компания обеспечит поступательное развитие и стабильный рост благосостояния акционеров и сотрудников предприятия.

Маркетинговой стратегией является

……

Таблица 6. Перечень услуг по мойке автомобилей

Прейскурант цен на мойку автомобилей (наличный/безналичный расчет)

Таблица 7. Перечень услуг по полировке и химчистке автомобилей

Прейскурант цен на полировку и химчистку (наличный/безналичный расчет)

Таблица 8. Перечень прочих услуг

Прейскурант цен на прочие услуги автомойки (наличный/безналичный расчет)	
Виды услуг	**Стоимость, руб. (без скидок*)**

……

Методы продвижения продукции на выбранный сегмент рынка

Принципы успешного бизнеса следующие:

"……

Создание сайта	Реклама в интернете	Световой короб (10 м.)	Рекламный стенд (штендер)

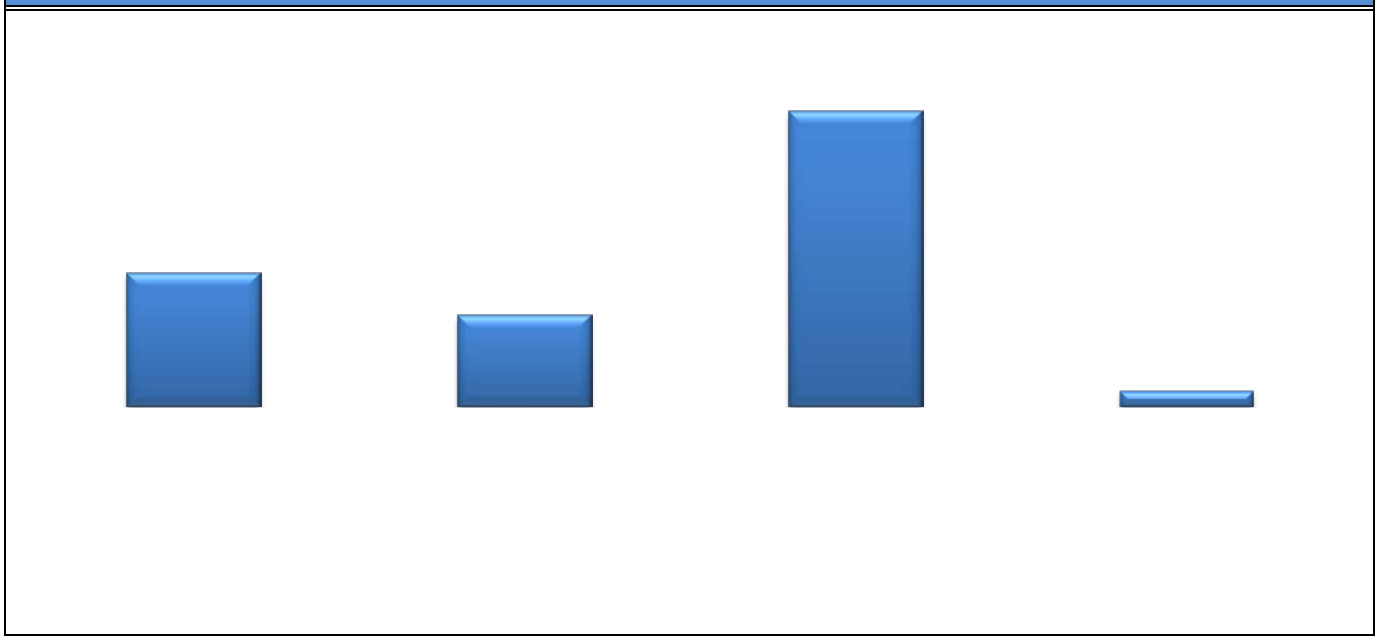


Рис. 8 Расходы на рекламу и продвижение продукции на инвестиционном этапе (руб.)

Для привлечения широкого круга клиентов и формирования лояльной части потребителей услуг планируется проведение следующих мероприятий по продвижению:

- ……

……

Предприятие может располагаться в любом городе, с населением более 50 000 жителей. При выборе места под строительство моечного комплекса учитывают пять основных аспектов: место, условия, конфигурацию участка, размеры, приближенность к загруженным автомобильным трассам, расходы.

……

Комплекс организационных мероприятий по реализации проекта содержит 3 этапа – подготовительный, инвестиционный и эксплуатационный.

На **подготовительном этапе** решаются следующие задачи:

- ……

Срок реализации подготовительного этапа составляет 2 месяца с начала реализации проекта.

Инвестиционный этап включает:

- ……

Срок реализации инвестиционного этапа составляет 10 месяцев с момента окончания подготовительного этапа.

Эксплуатационный этап реализации проекта предполагает начало производственного процесса и организацию работы предприятия.

Таблица 10. График подготовительной стадии реализации проекта

№	Мероприятие	1 месяц				2 месяц			
		1 н.	2 н.	3 н.	4 н.	1 н.	2 н.	3 н.	4 н.
1			+	+					
2					+	+	+	+	+
3					+				
4						+	+		
5								+	+
6								+	+
7								+	+
8				+	+	+	+	+	+

Таблица 11. График инвестиционного этапа реализации проекта

№	Мероприятие	1 квартал			2 квартал			3 квартал			4 кв.
		1 м.	2 м.	3 м.	1 м.	2 м.	3 м.	1 м.	2 м.	3 м.	1 м.
1		+	+	+	+	+	+	+	+	+	
2				+							
3					+	+	+	+			
4								+	+	+	
5									+		
6										+	
7									+	+	
8										+	
9										+	
10											

Таблица 12. Штатное расписание

Должность	Число сотрудников	ФОТ	Сумма
АУП			

Персонал состоит из …….. человек, в том числе ……. человек АУП и …….. человек – производственный персонал. Оплата труда сдельная, с установлением оклада в размере минимального размера оплаты труда + доплаты из прибыли в зависимости от объема трудового участия и финансовых результатов работы предприятия. График работы - ……..

1. **Риск начала бизнеса.** …….
2. **Риск невостребованности услуги.** ……

……

Автомойка представляет собой ……..

Габаритные размеры площадки для установки 3 постовой автомойки:

- Длина …….. м. (без въездных трапов)
- Ширина …….. м.
- Высота …….. м. (с учетом рекламного щита)
- Вес: …….. тонн (без воды)

Плановые размеры площадки с учётом парковки и организацией въезда-выезда автомобилей - …….. кв. м.

Потребляемая мощность

при стандартной комплектации, пиковая потребляемая мощность – ……. кВт.

Перечень комплектующих автомойки «……»

1. ……

……

Ввод в эксплуатацию

……

К автомойке, при продаже и запуске, предоставляется следующий пакет документов:

Нормативная и техническая документация: ……..

Паспорт ……..

Санитарно-эпидемиологическое заключение: ……..

Сертификат соответствия: ……..

……

Мойка автомобильного двигателя

……..

Пароочиститель ……..

Этот аппарат идет с большим набором стандартных вспомогательных принадлежностей, идеально подходит для использования на кухнях, при уборке оборудования и пола, где невозможно применение химических средств, для расщепления жиров и грязи и санузлах, очищая жесткие и эластичные покрытия, окна и домашнюю мебель. Горячий пар удаляет загрязнение быстро и эффективно без химических средств, проникая во все щели, откуда невозможно удалить грязь любым другим способом.

……..

Таблица 15. Технические характеристики пылесоса

Мощность	**1000 Вт**
Объем бака	10 л
Сила всасывания	2300 мм H2O
Поток воздуха	52 л/сек
Вес	8 кг
Диаметр аксессуаров	20 мм

Материал корпуса	из нержавеющей стали

Цена …… руб.

……

Пенообразующие моющие средства - выпускающийся уже более 30 лет препарат **……** для ручной мойки (вязкое средство, не содержащее фосфатов и имеющее нейтральный pH), а также вариант ……

Средства для бесконтактной мойки

Для бесконтактной мойки автомобилей …….. выпускает огромный спектр различных высококонцентрированных препаратов.

……

5.1. Основные допущения финансового плана

Финансовый план проекта строится исходя из следующих допущений: срок прогнозирования 10 лет + 1 год инвестиционной стадии. Расчет осуществлен в постоянных ценах, расчет показателей инвестиционной эффективности инфлируется по ставке 6%.

Выручка от мойки составляет …… руб. в месяц, при условии среднего чека равного …… руб. и обслуживании …… машин в среднем за месяц.

Стоимость основных затрат

Аренда земельного участка - …… руб. в год

Арендная ставка …….. руб. за м^2 (стоимость аренды может сильно варьироваться в зависимости от места, от собственника и других условий).

Расходы на электроэнергию - …… руб. в год

Работа водоочистки - …….. руб. (средняя потребляемая мощность водоочистки, при постоянной эксплуатации в течение месяца, составляет 329,17 кВт).

……..

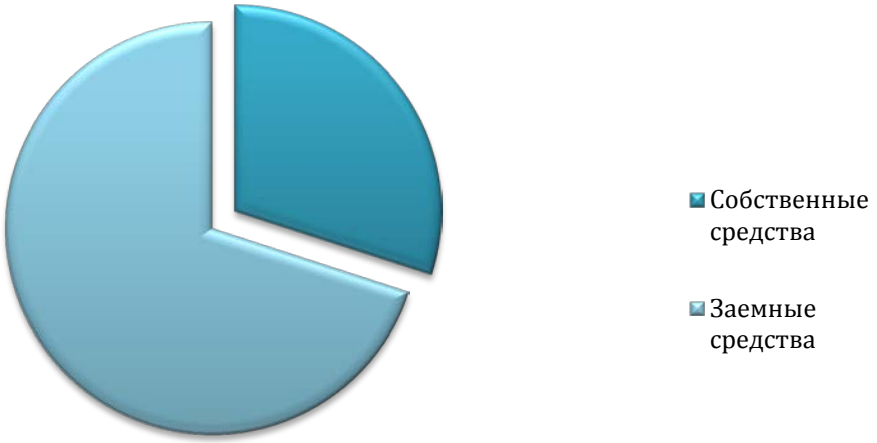
Таблица 18. Стоимость инвестиционных затрат

Наименование вида затрат	Стоимость (тыс. руб.)	Доля (%)
	35	
		7,21%
	60	

	165	
Запасы сырья и материалов		
Реклама и продвижение		
Непредвиденные расходы		
Прочий оборотный капитал		
ВСЕГО (с НДС)	***3 538***	***100%***

Основную долю в финансировании занимают затраты, связанные со строительством автомойки, арендой земельного участка и приобретением оборудования.

Источники финансирования (тыс. руб.)



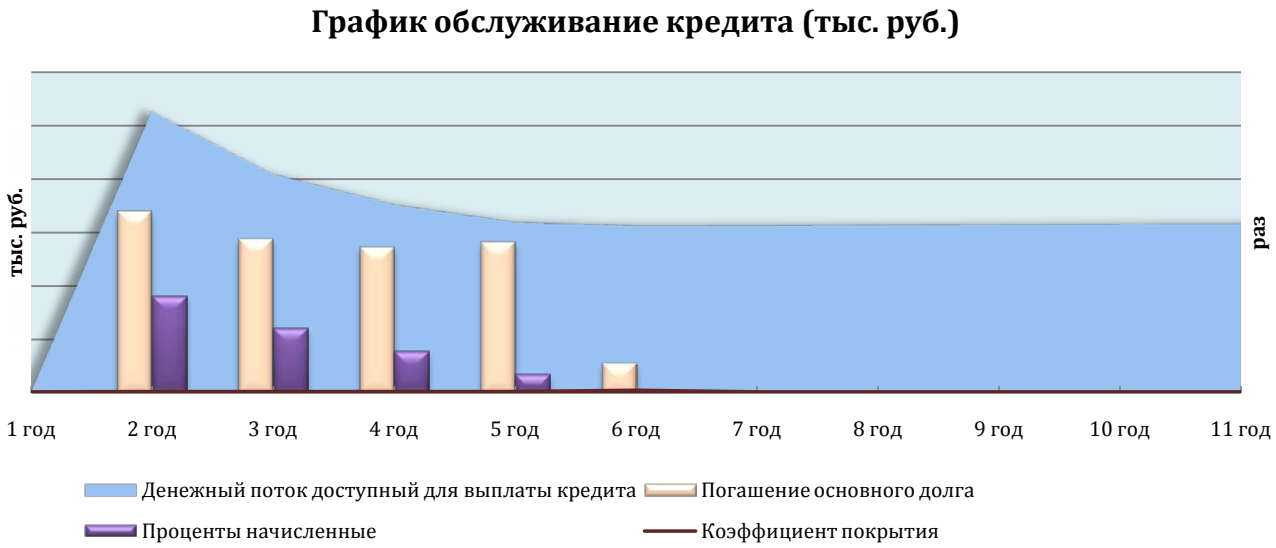
Диаг. 9 Источники финансирования проекта

5.3. Анализ продаж

1-й год реализации проекта включает подготовительный и инвестиционный этапы, реализация услуг автомойки начинается со 2-го года реализации проекта. Объем реализации услуг в первый год работы предприятия составит 88%. Выход на плановый объем предполагается осуществить во второй год с начала оказания услуг автомойки.

Средний чек автомойки равен …….. руб. Объем обслуживания составляет в среднем …….. автомобилей в месяц или …….. автомобилей в год.

……

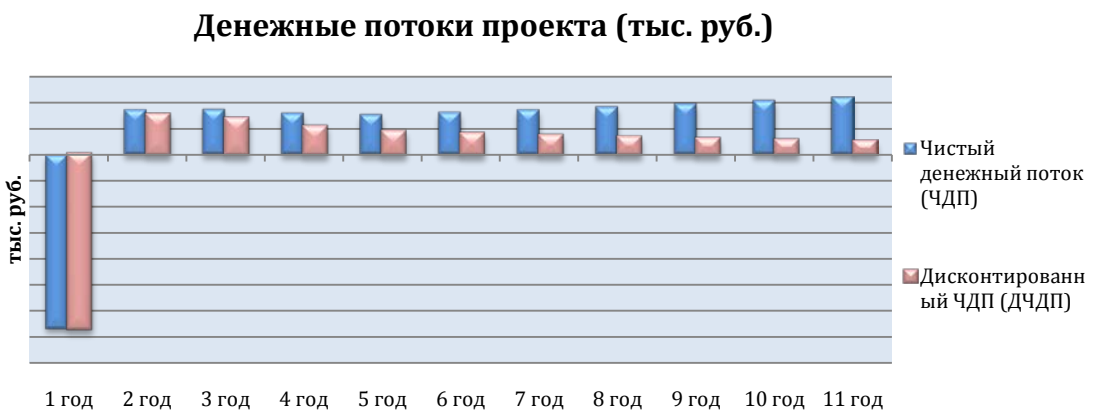


Диаг. 10 График обслуживания кредита

……..

5.5. Финансовые результаты проекта

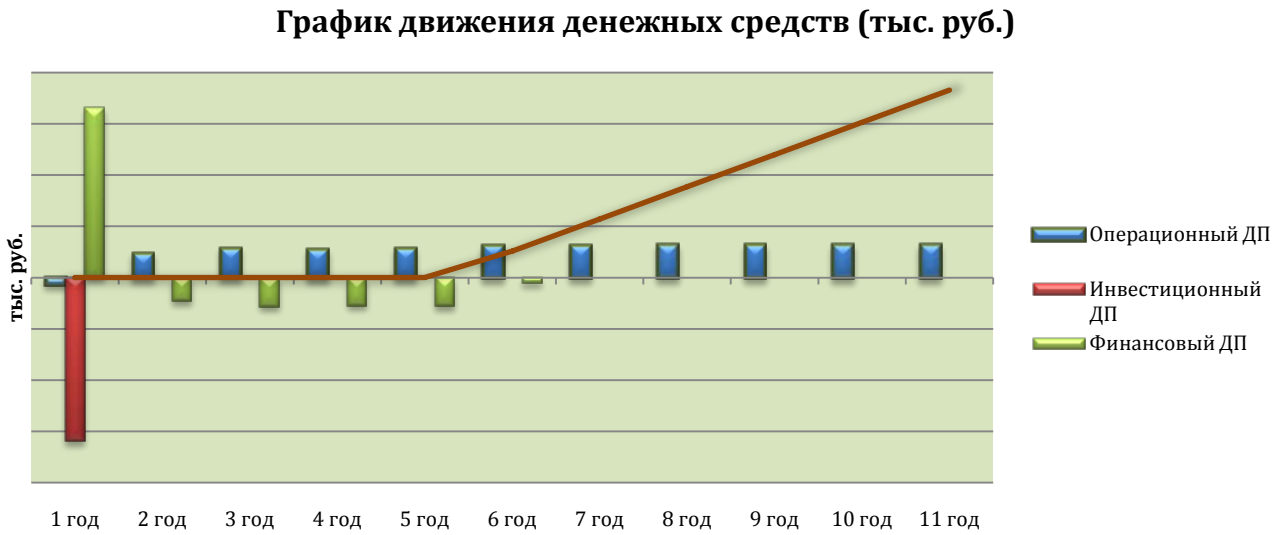
Совокупная чистая выручка от реализации проекта составит …….. тыс. руб., чистая прибыль – …….. тыс. руб., EBITDA – …….. тыс. руб.



Диаг. 11 Денежные потоки проекта

Показатели рентабельности чистой прибыли (ROS) и прибыли до уплаты налогов, процентов и амортизации находятся в пределах среднеотраслевых значений.

……



Диаг.13 График движения денежных средств

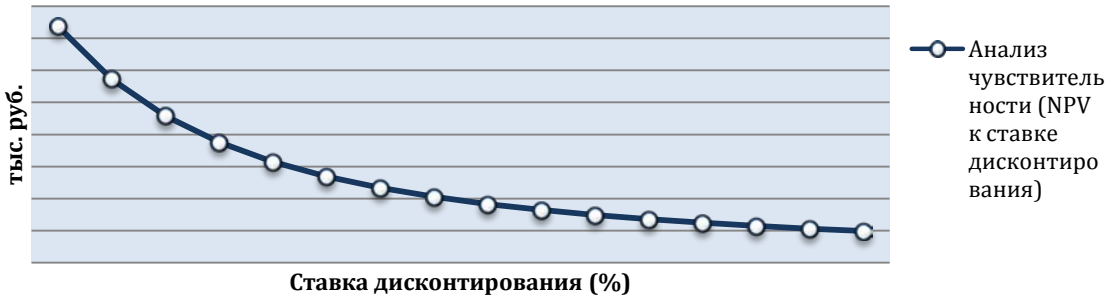
Диаг.14 Движение оборотного капитала

Таблица 20. Расчет стоимости собственного капитала

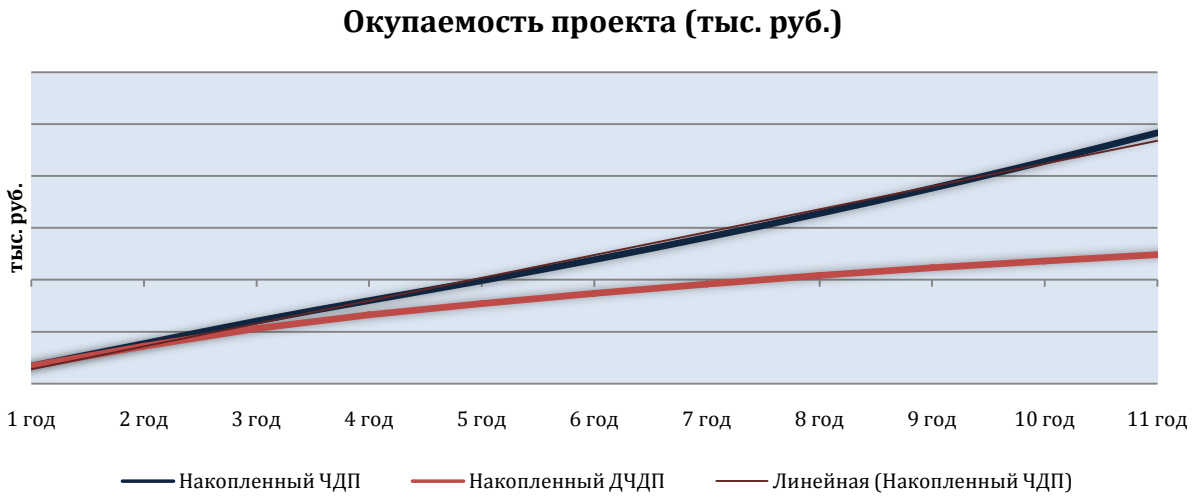
Показатель	Ставка	Источник
ГКО-ОФЗ (Rf 30 лет)		CBR
ß		ВШФМ
Рыночная премия за риск (ERP)		A. Damodaran
Премия за страновый риск (CR)		A. Damodaran
Премия за малую капитализацию (SCP)		Экспертно
Прочие риски		Экспертно
Всего		*Стоимость собственного капитала*
Ставка дисконтирования WACC		*Ставка дисконтирования*

Чувствительность NPV к ставке дисконтирования незначительная.

Анализ чувствительности NPV к ставке дисконтирования



Диаг.15 Анализ чувствительности NPV к ставке дисконтирования



Диаг.16 Окупаемость проекта

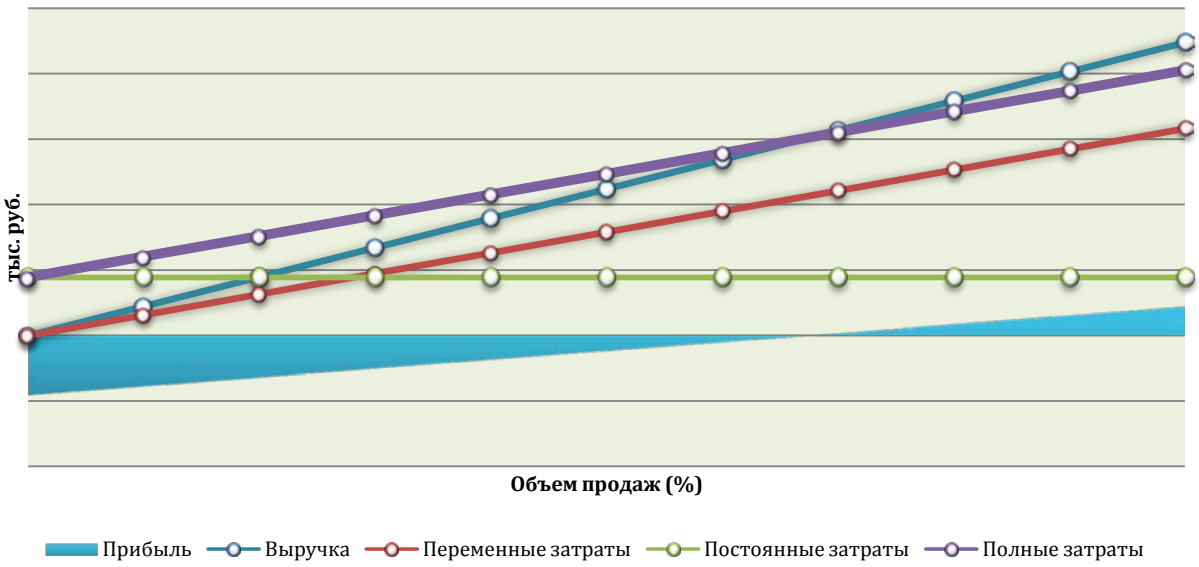
Таблица 21. Финансово-экономические показатели проекта

Показатель	Значение	Размерность
Чистый доход (Net Value)	6 821	тыс. руб.
Чистый дисконтированный доход (NPV)	1 184	тыс. руб.
Индекс прибыльности	1,37	раз
Простой период окупаемости (PP)	4,13	лет
Дисконтированный период окупаемости (DPP)	6,57	лет
Внутренняя норма доходности (IRR)	23,82	%
Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR)	19,57	%
Объем финансирования	3 538	тыс. руб.
В том числе		
Собственные средства	1 061	тыс. руб.
Заемные средства	2 477	тыс. руб.

……

Анализ безубыточности проведен по среднегодовым показателям проекта. Среднее значение точки безубыточности составляет ……. тыс. руб. или ……% объема выручки. Среднее значение запаса финансовой прочности составляет …….. тыс. руб.

График безубыточности среднее значение (тыс. руб.)



Диаг. 17 График безубыточности

В целом проект характеризуется достаточно высоким уровнем инвестиционной эффективности, имеет высокое значение показателей NPV и IRR и быстрый срок окупаемости.

По результатам финансово-экономического анализа проекта сделан вывод о целесообразности его реализации.