

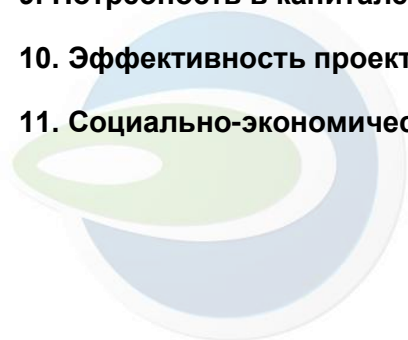
# Бизнес-план Строительство комплекса сервисного обслуживания автомобилей



2012 год

# Содержание

Список таблиц.....	3
Список рисунков.....	4
Резюме.....	5
Введение.....	7
1. Концепция проекта.....	8
2. Описание продукта (услуги) .....	9
3. Программа производств .....	11
4. Маркетинговый план.....	12
5. Техническое планирование .....	20
6. Организация, управление и персонал .....	26
7. Реализация проекта .....	29
9. Потребность в капитале и финансирование .....	31
10. Эффективность проекта .....	37
11. Социально-экономическое и экологическое воздействие.....	39



**DAMU**  
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## Список таблиц

Таблица 1 – Программа производства .....	11
Таблица 2 – Объем производства.....	11
Таблица 3 – Доходы от продаж .....	11
Таблица 4 – SWOT- анализ .....	18
Таблица 5 – Экспликация помещений 1-го этажа.....	21
Таблица 6 – Экспликация помещений 2-го этажа.....	21
Таблица 7 – Экспликация помещений комплекса .....	22
Таблица 8 – Стоимость строительства объектов в рамках проекта.....	22
Таблица 9 – Необходимое оборудование.....	24
Таблица 10 – Стоимость оборудования.....	25
Таблица 11 – Штатное расписание .....	26
Таблица 12 – Календарный график.....	29
Таблица 13 – Общие, эксплуатационные и административные расходы .....	30
Таблица 14 – Направления использования денежных средств .....	32
Таблица 15 – Условия и график погашения кредита.....	32
Таблица 16 – Отчет о прибылях и убытках.....	32
Таблица 17 – Отчет о движении денежных средств .....	33
Таблица 18 – Баланс.....	33
Таблица 19 – Показатели финансовой состоятельности.....	34
Таблица 20 – Эффективность инвестиций .....	35
Таблица 21 – Экономические и финансовые показатели проекта .....	37

## Список рисунков

Рисунок 1 – План 1-го этажа .....	20
Рисунок 2 – План 2-го этажа .....	21
Рисунок 3 – Организационная структура .....	27



## Резюме

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования финансово-экономической эффективности и технической реализуемости инвестиционного проекта «Строительство комплекса сервисного обслуживания автомобилей» общей площадью 9408,13 кв.м. с нулевого цикла в период строительства с 4 кв. 2012 г. и до ввода объекта в эксплуатацию 4 кв. 2013 г.

Концепция проекта предусматривает предоставление услуг по ремонту, техническому обслуживанию и продажам автомобилей в г. Актау.

Направления деятельности предприятия:

- ремонт и техническое обслуживание автомобилей;
- продажа автомобилей.

Целевой группой будут:

- автолюбители – физические лица;
- корпоративные клиенты – предприятия г. Актау.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, USD	2013
Инвестиции в строительство	2 600 000
Инвестиции в в оборудование	600 000
Оборотный капитал	500 000
<b>Всего</b>	<b>3 700 000</b>

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала.

Общие инвестиционные затраты

Источник финансирования, тыс. USD	Сумма	Период	Доля
Собственные средства	1 100,0	03-09.2013	31%
Заемные средства	2 600,0	01.2013	69%
<b>Всего</b>	<b>3 700,0</b>		<b>100%</b>

Приняты следующие условия кредитования:

Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	14%
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	12
Льготный период погашения основного долга, мес.	12
Тип погашения основного долга	равными долями

Показатели эффективности деятельности предприятия на 5 год проекта.

Годовая прибыль (5 год), USD.	1 890 172
-------------------------------	-----------

Рентабельность активов	31,5%
Внутренняя норма доходности (IRR)	61,2%
Чистая текущая стоимость (NPV), USD.	2 642 888
Окупаемость проекта (простая), лет	2,43
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,72

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- поступлению дополнительных доходов в бюджет г. Актау;
- удовлетворению потребностей потребителей в качественных и своевременных услугах по ремонту, техническому обслуживанию и продажам автомобилей.



**DAMU**  
 ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## Введение

Настоящий бизнес-план посвящен экономическому обоснованию целесообразности инвестирования в проект «Строительство комплекса сервисного обслуживания автомобилей».

В бизнес-плане собрана вся необходимая информация для проведения инвестиционных расчетов, в том числе основные статьи доходов, затрат и капитальных вложений, которые потребуются совершить при реализации проекта. Также представлено описание основных характеристик рынка Республики Казахстан, включая динамику объема спроса и предложения, а также ценовых показателей. На основе этих показателей сделан прогноз дальнейшего развития рынка в период реализации проекта. Проведена оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта и рассчитаны основные интегральные показатели проекта – чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности (PI), дисконтированный период окупаемости (DPP) при реалистичном сценарии развития рынка.

С помощью предложенного бизнес-плана потенциальные инвесторы, смогут оценить эффективность вложений средств в данный проект, выбрать наиболее эффективную схему финансирования проекта, определить оптимальное соотношение собственных, заемных средств, а также средств, привлекаемых по схеме долевого участия в строительстве.

Основными источниками данных для проведения расчетов с целью экономического обоснования эффективности проекта стали:

- «Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», методика ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом специфики проекта;
- информация из открытых источников СМИ и Интернета;
- результаты проведенных исследований рынка Казахстана;
- статистические данные Агентства РК по статистике, аналитические обзоры и пресс-релизы

При проведении расчетов с целью оценки эффективности инвестиций применялся метод дисконтированных денежных потоков (FCF).

Исследование проведено в ноябре 2012 года

## 1. Концепция проекта

Инициатором проекта в настоящем бизнес-плане предполагается строительство нового мультибрендового автосалона на земельном участке общей площадью 0,9 га, находящимся в пользовании Компании. Реализация данного бизнес-плана позволит охватить ориентировочно 5-7% рынка г. Актау по ремонту, техническому обслуживанию автомобилей и продажам первичного автомобильного рынка. Марки автомобилей, которые будут реализовываться предприятием:

- SsangYong;
- HONDA;
- KIA.

Строительство автосалона предполагается с 4 кв 2012 г. – по 4 кв 2013 г.,

Ввод в эксплуатацию СТО и торговых площадей планируется с 4 кв 2013 г.,

Начало технического обслуживания ремонта и продаж автомобилей – с 4 кв 2013 г.,

Предприятие будет состоять из следующих организационных единиц:

1. СТО со складом запасных частей;
2. Демонстрационный зал автомобилей (авто-рум);
3. Офис.



**DAMU**  
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



## 2. Описание продукта (услуги)

Целью деятельности Компании является получение прибыли его участниками на основе удовлетворения потребностей граждан, хозяйственных обществ и любых других законных образований в товарах, работах и услугах, предлагаемых обществом.

Основные виды деятельности Компании в соответствии с Уставом:

- ремонт и техническое обслуживание автотранспортных средств;
- ремонтные работы автотранспортной техники;
- предпродажная подготовка и продажа автотранспортной техники, дилерская деятельность;
- автоэкспертная деятельность;
- торгово-закупочная и посредническая деятельность;
- реализация запасных частей к автотранспортной технике;
- тюнинг, доработка, доукомплектование автотранспортной техники;
- другие виды деятельности, не противоречащие законодательству, при получении, в случае необходимости, соответствующей Уставу.

Производственная программа по реализации данного проекта разбита на несколько этапов:

- **прединвестиционный:** проведение подготовительных работ, получение разрешительной документации, заказ и разработка ПСД, разработка плана выпуска и реализации услуг, бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта, поиск инвесторов;
- **инвестиционный:** осуществление капитальных вложений, производство СМР, приобретение и монтаж оборудования, автомобилей и запасных частей, реклама, начало продаж и продвижение товаров и услуг;
- **постинвестиционный (эксплуатационный):** наращивание производственных мощностей, закрепление на рынке, достижение проектной мощности; поддерживающая реклама товаров услуг.

Предполагается оказание услуг:

- техническое обслуживание автомобилей;
- шиномонтаж, балансировка колес;
- обслуживание и ремонт систем кондиционирования;
- геометрия колес;
- ремонт агрегатов (двигатель, АКПП, МКПП);
- компьютерная диагностика;
- весь перечень работ по поставариному восстановлению кузова.

Компания предполагает динамично развиваться, налаживать устойчивые деловые отношения с партнерами. Высокое качество сервиса позволит компании заработать свое известное имя на рынке сервиса и продаж автомобилей в г. Актау.

Цели бизнеса:

- закрепиться на рынке авто-услуг города Актау. Целевой показатель: доля рынка к 2016 г.– 7 %;
- обеспечить стабильный уровень входящих денежных потоков. Целевой показатель: объем продаж услуг за 4 года.– 132 806 856 USD в год;
- достичь безубыточного уровня реализации услуг и обеспечить прирост прибыли. Целевой показатель: 5 979 616 USD за 4 года;
- обеспечить окупаемость и доходность вложенных инвестиций.

Целевые показатели:

- чистый дисконтированный доход - 2 642 888 USD;
- индекс доходности проекта – 61,2 %,
- срок окупаемости – 2,72 года.
- достичь положительного социального эффекта путем создания 58 новых легальных рабочих мест и увеличения налоговых выплат в бюджет.

Обеспечить предоставление клиентам доступного и качественного сервиса



### 3. Программа производств

В таблице 1 представлена планируемая программа производства по годам

Таблица 1 – Программа производства

План производства и реализации	кол-во		2012	2013	2014	2015	2016
Продажа автомобилей	720	ед-ца	0%	100%	100%	100%	100%
Ремонт и ТО автомобилей	3000	ед-ца	0%	100%	100%	100%	100%
Средний коэффициент загрузки производства			0%	100%	100%	100%	100%

Таблица 2 – Объем производства

Объемы реализации (в единицах)	2013	2014	2015	2016	Итого
Продажа автомобилей	720	720	720	720	<b>28800</b>
Ремонт и СТО автомобилей	3000	3000	3000	3000	<b>12000</b>

Таблица 3 – Доходы от продаж

Доходы от продаж		2013	2014	2015	2016	Итого
Продажа автомобилей	\$	24 480 000	26 928 000	29 620 800	32 582 880	<b>113 611 680</b>
Ремонт и СТО автомобилей	\$	4 136 000	4 549 600	5 004 560	5 505 016	<b>19 195 176</b>
<b>Итого</b>	\$	<b>28 616 000</b>	<b>31 477 600</b>	<b>34 625 360</b>	<b>38 087 896</b>	<b>132 806 856</b>

ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## 4. Маркетинговый план

### 4.1 Анализ казахстанского авто-рынка

Личный автомобиль – мечта многих людей, которая постоянно сбывается. На городских улицах все больше машин, значит, есть стабильный платежеспособный спрос на автомобили совершенно разного уровня: новые и подержанные, зарубежного и отечественного производства.

Казахстанский авто-рынок за 1 квартал 2012 года вырос почти на 130% по отношению к 1 кварталу 2011 года. Об этом говорится в очередном обзоре Ассоциации Казахстанского Авто-Бизнеса по рынку новых легковых автомобилей и легкой коммерческой техники РК по итогам 1 квартала 2012 года, сообщает Zakon.kz.

По итогам 1 квартала 2012 года казахстанский рынок новых легковых автомобилей и коммерческой техники, в т.ч. как импортированных, так и произведенных на территории Казахстана, увеличился почти на 130% в сравнении с 1 кварталом 2011 года. Всего за первые три месяца 2012 года было продано 15 005 единиц автотехники, а в 2011 году за такой же период официальные дилеры реализовали только 6 538 автомобилей.

Несмотря на то, что динамика автомобильных продаж официальными дилерами и дистрибьюторами с января по март 2012 года наблюдалась положительная, общее число реализованных автомобилей почти на 694 единицы ниже результата идущего перед ним периода - за 4 квартал 2011 года продажи автомобильных средств составили порядка 15 699 ед.

Наиболее востребованными автомобилями остаются в Алматы. В Алматы за первое полугодие 2012 года продано 9487 автомобилей (доля рынка 24,01%). В Актау автомобили покупают почти в два раза меньше чем в Алматы. За 6 месяцев жители Актау приобрели 5559 авто. Третье место по продажам занимает город Атырау (3403 а/м). В Костанаете, Усть-Каменогорске, Шымкенте и Актобе продано примерно одинаковое количество машин (2500 – 2800 а/м). Наименьшей популярностью новые автомобили пользуются в Таразе и Талдыкоргане.

По итогам апреля 2012 года казахстанский рынок новых легковых автомобилей и коммерческой техники увеличился почти на 133% в сравнении с апрелем 2011 года.

Больше всего новых автомобилей продается в Алматы. В апреле силами официальных дилеров продано 2162 автомобиля (доля рынка 27,3%), что на 1312 авто больше, чем в марте. Наиболее популярными у алматинцев среди легковых автомобилей являются Toyota, ZAZ Chance (360) и Lada.

Актауские жители (доля рынка 13,5%) предпочитают Lada, Hyundai и Toyota. В Костанаете самыми востребованными являются автомобили Hyundai, UAZ (336) и «местный» SsangYong (219). Hyundai лидирует в Актау, Актобе, Атырау, Караганде, Кызылорде, Павлодаре и Уральске. В Шымкенте, Кызылорде, Усть-Каменогорске и

Атырау наряду с Hyundai выбирают узбекские автомобили Daewoo (685). В Шымкенте и Усть-Каменогорске в тройку наиболее популярных марок входит Chevrolet (468). В Петропавловске доверяют UAZ и автомобилям SsangYong собранных в Казахстане.

*Источник: Zakon.kz.*

## **4.2 Перспективы развития авто-рынка Казахстана**

Авто-рынок Казахстана восстановится через 4-5 лет. К 2015-2016 годам ожидается полное восстановление авто-рынка республики, обрушенного вследствие мирового финансово-экономического кризиса. Об этом заявил президент автосборочного завода АО «Азия Авто» Ержан Мандиев. К этому времени, по его словам, возможен возврат покинувших Казахстан автобрендов и приход новых игроков. По мнению участника рынка, нижней точкой спада следует считать I квартал 2010 года. В январе-марте минувшего года убыток компании составил 155 млн. тенге. В аналогичный период нынешнего года чистая прибыль АО «Азия Авто» была зафиксирована на 187 млн. тенге. Выручка предприятия превысила 2,4 млрд. тенге. Результаты продаж за первые три месяца 2011 года позволила скорректировать прогноз роста авто-рынка в нынешнем году. По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса, на 20 апреля 2011 года официальный рынок республики покинули дилеры и дистрибьюторы таких автобрендов как Chrysler, Fiat, Lincoln, Dodge, Jeep, Opel и Ford.

Эксперты выделяют следующие основные тенденции развития казахстанского авто-рынка:

1. появление и дифференциация новых форм обслуживания, укрупнение игроков, увеличение размера инвестиций в бизнес, повышение качества услуг, повышение активности государства в поддержке участников рынка. Прогнозируется, что тенденция увеличения темпов роста рынка в следующем году продолжится однако это будет менее стремительным. Общее развитие отрасли будет наблюдаться не только в направлении увеличения общего объема продаж автомобилей и авто-услуг, а в изменении структуры рынка;
2. казахстанский авто-рынок за 1 квартал 2012 года вырос почти на 130% по отношению к 1 кварталу 2011 года;
3. средневзвешенная стоимость автомобиля составляет 20 000 долларов США;
4. наиболее популярные марки автомобилей в целом по региону: SsangYong, Lada, Hyundai и Toyota.

## **4.3 Краткое описание рынка сбыта**

Товары и услуги проекта планируется реализовывать на рынке Республики Казахстан, в частности, в г. Актау и Актауской области.

Рынок реализации автомобилей, сервисного технического обслуживания, ремонта и реализации запасных частей для автомобилей ориентируется преимущественно на:

- потребителей сегмента физических лиц;
- корпоративные клиенты занимают более значительную долю в общем объеме реализации услуг.

Население Актау, вернее ее перенаселенность и причины этого безудержного роста— один из ключевых факторов развития авто-бизнеса. Актау, во многом, превратилась в полигон для испытания новых товаров, услуг, концепций и, безусловно, является самым привлекательным рынком для сбыта товаров и предложения услуг на продажу. То есть искусственное формирование емкости этого самого рынка и рост конкуренции— во многом и чаще всего, определяется желанием инвесторов и бизнесменов собственно работать на этом рынке, а не потребностью горожан в данной услуге, товаре, предложении.

Таким образом, Актау – один из устойчивых лидеров Республики Казахстан, по большинству позиций качества жизни.

В итоге анализа социально-экономической ситуации по Актау, можно отметить следующее:

- относительно стабильное экономическое положение;
- рост ВВП страны;
- рост доходов населения;
- увеличение уровня сбережений населения;
- увеличение числа занятого в экономике населения;
- снижение числа безработных;
- повышение уровня образования.

Стабильное экономическое положение в городе и стране позволяет сфере услуг в целом, и авто-бизнесу в частности активно развиваться.

#### **4.4 Объем и динамика рынка в денежном и натуральном выражении**

Объем рынка – ориентировочно \$220-250 млн. в год.

Количество продаж – 11 тыс. автомобилей в год- 15% продаж в РК.

Темпы роста в 2012 году – 130% в год.

В Актау, по оценкам экспертов, объем рынка в 2011 г. вырос на 8% к уровню. 2010 г, а за 1-е полугодие 2012 г. увеличился на 130 % к объему рынка за аналогичный период 2011 года.

*Источник: По данным Ассоциации Казахстанского Авто-Бизнеса*

#### **4.5 Насыщенность рынка**

По материалам Агентства РК по статистике наличие легковых автомобилей в Актау в 2011 г. – 177 300 ед., у индивидуальных владельцев – 151 300 ед., обеспеченность населения легковыми автомобилями в личной собственности – 22,5 ед. на 1000 человек постоянного населения.

*Источник: Агентство РК по статистике*

#### **4.6 Ценообразование**

Ценовая позиция данного проекта соответствует высокому качеству оказываемых услуг, тем самым, поддерживая положительное мнение потребителей. В этом заключается принцип позиционирования. Особое внимание следует уделить дифференциации цен, учитывая уровень господствующих среднерыночных цен на рынке. Принцип ценообразования основывается на снижении издержек как постоянных, так и переменных, но не в ущерб качеству предоставляемых услуг. В качестве ценового стимулирования будет применяться специальная программа скидок для постоянных клиентов. Стимулирование крупных заказов.

При необходимости будет применяться политика ценовой дискриминации.

Предлагаемый дифференцированный подход является оптимальным, поскольку в случае каких-либо изменений на рынке, мы можем более оперативно реагировать на них.

#### **4.7 Мониторинг показателей деятельности и их рассмотрение**

Предполагается проводить постоянную оценку фактических результатов с плановыми, и корректировать политику маркетинга в соответствии с потребностями клиентов. Сумма расходов на маркетинг предполагается на уровне не более 3-4% от доходов, что соответствует общепринятой практике.

Необходимые маркетинговые ресурсы (материалы)

Реализация вышеописанных маркетинговых мероприятий требует предварительной подготовки следующих материалов (ресурсов):

1. Название и фирменная символика;
2. Прайс-листы для частных клиентов, корпоративных клиентов;
3. Интернет-сайт (с обновляемым новостным разделом, информационной страничкой для специалистов, описанием возможностей и ценами);
4. Информационный буклет (формат А4, полноцвет, 8-10 страниц);
5. Специальные предложения для корпоративных клиентов;.
6. Схема мотивации сотрудников



#### **4.8 Стимулирование сбыта и рекламная деятельность**

Ценовая политика данного проекта соответствует высокому качеству оказываемых услуг, тем самым, поддерживая положительное мнение арендаторов и потребителей. В этом заключается принцип позиционирования. Особое внимание следует уделить дифференциации цен, учитывая уровень господствующих среднерыночных цен автоуслуг на рынке.

Принцип ценообразования основывается на снижении издержек как постоянных, так и переменных, но не в ущерб качеству предоставляемых услуг. В качестве ценового стимулирования будет применяться специальная программа скидок для постоянных клиентов. Стимулирование крупных якорных арендаторов.

При необходимости будет применяться политика ценовой дискриминации.

Предлагаемый дифференцированный подход является оптимальным, поскольку в случае каких-либо изменений на рынке, предприятие может более оперативно реагировать на них.

Также для большей эффективности рекламы и укреплению имиджа необходимо иметь:

- принадлежность к познавательному стилю;
- ориентация на нужды клиентов и их полное удовлетворение;
- уважительное отношение к клиенту, высокая культура;
- наличие определенного рекламного стиля и обслуживания;
- своевременная реакция на нужды клиентов и на изменения этих нужд;
- безупречное качество услуг, обслуживания клиентов;
- четкое определение и полное выполнение обязательств;
- постоянное присутствие на рынке;
- дружеские отношения с клиентами (создание условий, которые способствуют позитивному восприятию клиентом атмосферы на предприятии);
- работа с потенциальными клиентами;
- напоминание о себе;
- фирменная одежда, бэйджи;
- удобный для клиента режим работы;
- эстетика, которая отвечает уровню клиентов или выше этого уровня;
- удобная и развитая инфраструктура;
- присутствие рекламных щитов, вывесок, знаков, указателей, которые «ведут» клиентов к авто-центру;
- наличие фирменных бланков, сувениров, кульков, материалов, которые раздаются клиентам;
- участие в выставках, презентациях;



Основным методом привлечения покупателей услуги считается (конечно, наряду с ее оптимальной ценой и качеством) грамотная организация сервиса, что включает в себя:

- предоставление сервисных гарантий не менее 6 мес. со дня оказания услуги;
- предоставление возможности в случае необходимости доставки а/м к месту ремонта;
- применение гибкой системы скидок для потребителей, постоянно пользующихся услугами нашей фирмы;
- возможность предоставления услуг по прямым договорам с транспортными предприятиями;
- максимальное обеспечение необходимых потребителю сроков ремонта;
- систематическая оценка качества сервиса через анкетирование (возможно, «Книги отзывов» и другой формы «обратной связи» с потребителями услуг);
- обеспечение постоянного совершенствования средств и методов обслуживания потребителей;
- широкая рекламная деятельность.

Немаловажное значение для привлечения внимания потребителей играют также личные контакты с потребителями. Возможно, эта мера окажется не менее эффективной, чем реклама.

Количество средств, затрачиваемых на продвижение услуги (рекламную деятельность) необходимо корректировать ежемесячно на основании сравнения количества потребителей, привлеченных каждым из вышеуказанных способов. Для увеличения потока клиентов потребуются дополнительные усилия и затраты на поиск и привлечение клиентов.

Для продвижения услуг потребуется обычно не более 3-4% от выручки.

#### **4.9 Стратегия маркетинга**

Цель стратегии маркетинга – организовать эффективную систему оказания услуг по рационализации процессов оказания авто-услуг.

Концепция по созданию предприятия предусматривает оказания авто-услуг:

- ремонт и техническое обслуживание автомобилей;
- продажа автомобилей.

Основными потребителями услуг будут:

- автолюбители - физические лица;
- корпоративные клиенты- предприятия г. Актау.

##### *Ценовая стратегия*

Ценовая стратегия предусматривает следующие мероприятия:

- изучение ценовой политики конкурентов;

- использование системы скидок;
- формирование цен с учетом покрытия издержек и действующего законодательства;
- предоставление гибких форм оплаты – введение системы отсрочки платежа.

Для обеспечения ценовой конкурентоспособности на рынке может использовать при необходимости гибкую систему скидок (с арендной платы, с коммунальных услуг и т.д.).

#### *Стратегия дистрибуции*

На рынке авто-услуг деятельность предприятия должна быть ориентирована на поиск платежеспособных потребителей и установления с ними долгосрочных договорных связей.

#### *Стратегия продвижения*

Достижение поставленных маркетинговых целей потребует от предприятия разработки и реализации комплекса мер, направленных на реализацию выбранного характера позиционирования.

В комплекс мер по продвижению услуг рекомендуется включить рекламную деятельность.

В качестве средств рекламы будут использованы:

- специализированные печатные издания;
- специализированные программы на ТВ и Радио;
- собственный сайт;
- наружная реклама

Разработанная стратегия маркетинга позволит предприятию достичь выполнения поставленных маркетинговых целей и закрепить свое положение на рынке.

## **4.10 SWOT-анализ**

Для определения возможностей и рисков активного продвижения продукции на потребительском рынке проведем SWOT-анализ, результаты которого представлены в таблице.

**Таблица 4 – SWOT- анализ**

<b>Сильные стороны</b>		<b>Слабые стороны</b>	
• Высокое качество выполняемых работ;	5	• Несбалансированные производственные мощности;	3
• Квалификация персонала;	5	• Текучесть квалифицированного персонала;	1
• Дружеская атмосфера в коллективе;	5	• Слабая система мотивации персонала;	2
• Территориальное расположение предприятия;	5	• Неразвитая система управления складскими запасами.	2
• Обязательное оформление гарантийных обязательств перед клиентом;	5		
• Возраст персонала.	5		
<b>Угрозы</b>		<b>Возможности</b>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Привыкание потребителя к низким ценам;</li> <li>• Вход на рынок более крупных компаний;</li> <li>• Слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития.</li> </ul>	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Есть некоторые виды работ, которые не делают конкуренты;</li> <li>• Кадровые возможности создания мощной и профессиональной команды;</li> <li>• Совершенствование качества услуг;</li> <li>• Увеличение объема услуг;</li> <li>• Расширение деятельности.</li> </ul>	5
	3		5
	2		4
			3
			3

*\* Количественная оценка (от 1 до 5 баллов)*

После того как составлен конкретный список слабых и сильных сторон организации, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними. К сожалению, рассмотреть все возможные парные комбинации и выделить те, которые должны быть учтены при разработке стратегии поведения предприятия сейчас не представляется возможным. Эта работа требует большого опыта и специфических знаний. Пока, чтобы не получилось профанации, можно сделать лишь общие выводы.

Анализ внешней среды предприятия показывает, что предприятие, работая в весьма специфической области деятельности авто-бизнеса, предоставляя услуги, не относящиеся к первой необходимости, чрезвычайно чувствительно к возмущениям и колебаниям внешней среды. Резкий рост числа конкурентов побуждает искать нетрадиционные методы выживания.

Анализ внутренней среды предприятия выявил как слабые, так и сильные стороны предприятия. К сильным сторонам относятся: квалификация и возраст персонала, расположение предприятия, дружеская атмосфера в коллективе. К слабым сторонам относятся, прежде всего, в недостатке оборотных средств, необходимость платить налоги. Анализ рынка показал, что у предприятия есть резервы рыночных мероприятий, которые позволят наращивать производство

## 5. Техническое планирование

### 5.1 Строительство объектов в рамках проекта

В рамках проекта планируется проектирование, строительства и эксплуатация комплекса сервисного обслуживания автомобилей в г. Актау

Месторасположение Комплекса сервисного обслуживания: пример

Земельный участок имеет правильную форму площадью 0,9 га.

Разработанным эскизным проектом предлагается строительство здания Автоцентра в следующих архитектурно- планировочных решениях.

Рисунок 1 – План 1-го этажа

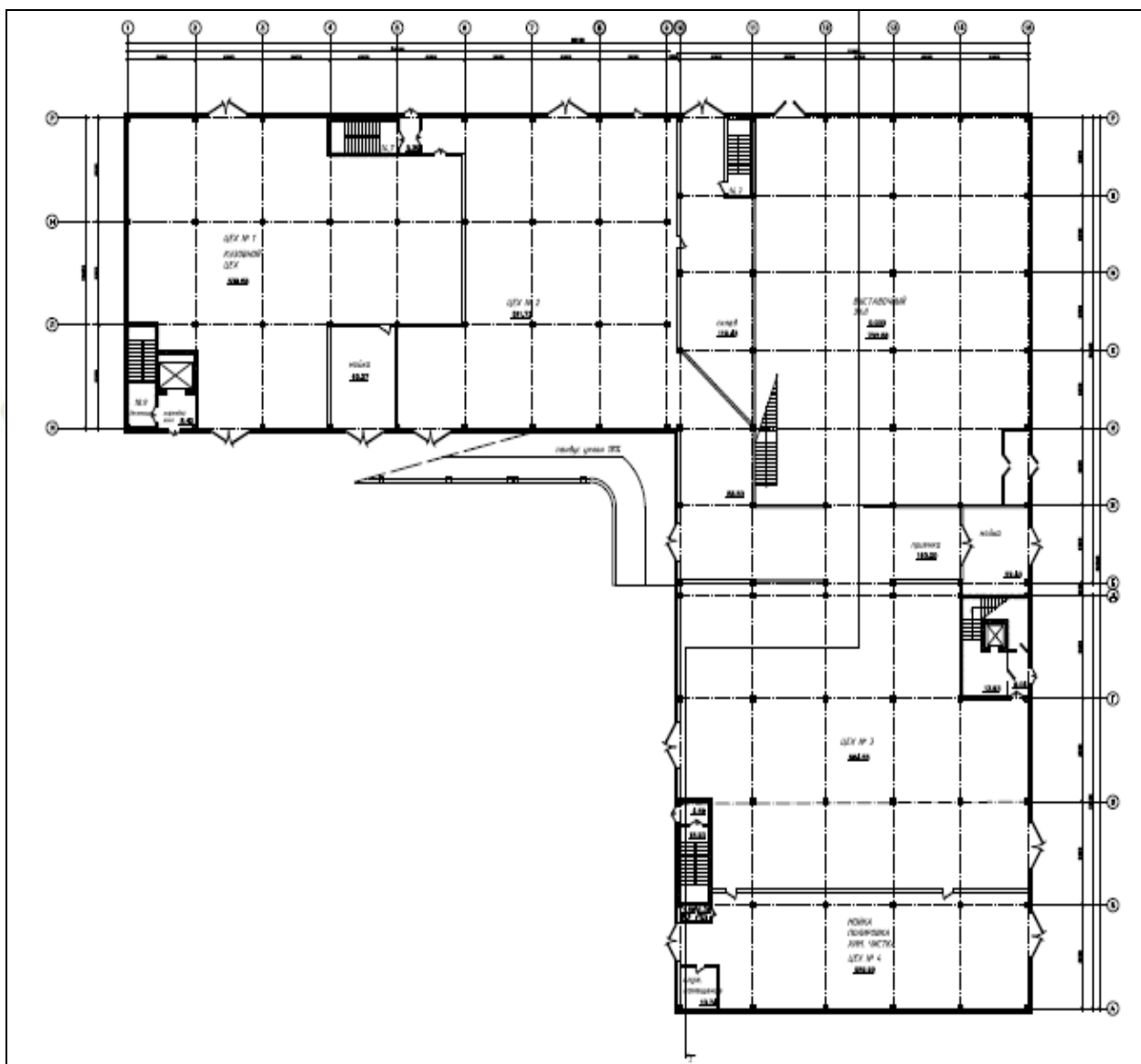


Таблица 5 – Экспликация помещений 1-го этажа

Назначение	Площадь, м <sup>2</sup>
Выставочный зал	702,58
Кузовной цех	539,58
Цех №2	511,73
Цех №3	664,55
Мойка	259,92
Склад	119,43
<b>Всего 1-го этажа</b>	<b>2797,79</b>

Рисунок 2 – План 2-го этажа

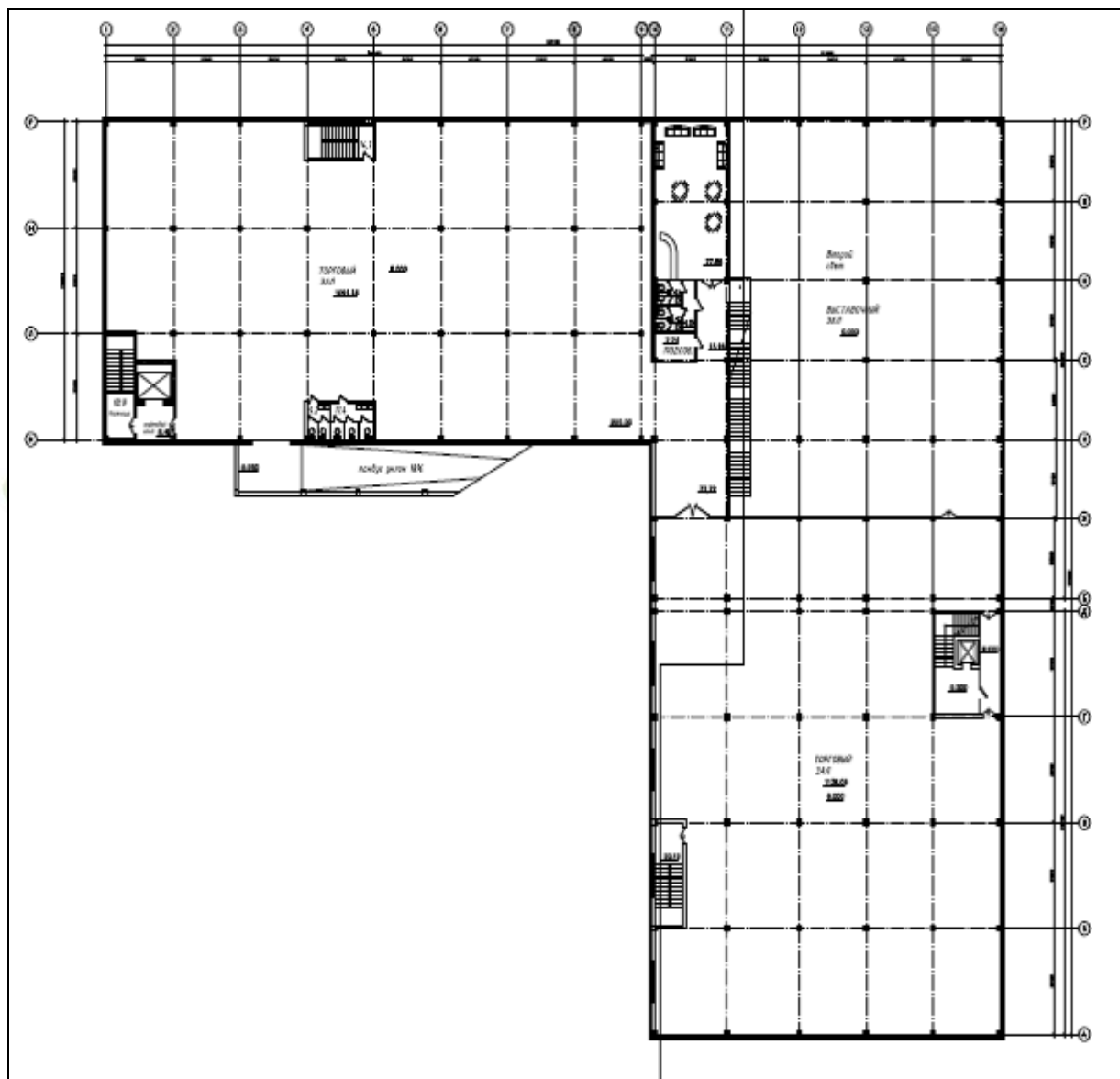


Таблица 6 – Экспликация помещений 2-го этажа

Назначение	Площадь, м <sup>2</sup>
Выставочный зал	702,58
Торговый зал №1	1094,46
Торговый зал №2	1139,06
<b>Всего 2-го этажа</b>	<b>2936.1</b>

**Таблица 7 – Экспликация помещений комплекса**

Назначение	Площадь, м <sup>2</sup>
Выставочные помещения	1405,16
Торговые помещения	1267,26
Производственные помещения	1975,76
Складские помещения	119,43
<b>Всего</b>	<b>4767,61</b>

**Таблица 8 – Стоимость строительства объектов в рамках проекта**

Наименование	Кол-во, строительный объем	Стоимость ед-цы, тыс. USD	Итого, тыс. USD
Строительство здания производственного и торгового назначения	Согласно сметного расчета	2 600 ,000	2 600 ,000
<b>Всего</b>		<b>2 600 ,000</b>	<b>2 600 ,000</b>

## 5.2 Общая характеристика технологии производства

Проведение ремонта и технического обслуживания автомобилей в условиях современного автомобильного предприятия связано с выполнением широкого комплекса разнообразных работ. При этом наряду с основными работами, такими как разборка, мойка и очистка, дефекация и сортировка, восстановление и замена деталей и узлов, сборка, испытания и окраска, выполняются также и вспомогательные работы (транспортирование, складирование, технический контроль, обеспечение энергией и материалами, охрана и т.д.).

Технологический процесс технического обслуживания автомобилей представляет собой совокупность выполняемых в рациональной последовательности технологических операций, набор которых определяется как техническим состоянием автомобиля, так и желанием и возможностями заказчика.

Как правило, первым этапом является мойка автомобиля, чистка его основных агрегатов и узлов и последующее диагностирование. Предполагается применение различных методов диагностирования - от чисто визуальных, применения специальных передвижных приборов и стендов, до компьютерной диагностики (в том числе геометрии подвески, двигателей, схода-развала).

Применение средств автоматизации предполагается также на этапе мойки - сервис-центр оснащен автоматической мойкой для легковых автомобилей марки CWP 6000 производительностью 8-12 автомобилей в час, укомплектованной большим количеством приспособлений, в том числе системой очистки и рециркуляции воды.

К основному подъемно-смотровому оборудованию и сооружениям относятся осмотровые канавы, эстакады и подъемники, а к вспомогательному - домкраты, гаражные опрокидыватели и т.п. На ремонтном участке оборудован специализированный пост для замены смазочного материала в агрегатах автомобилей и дозаправки его охлаждающей жидкостью и воздухом. В процессе замены используются ГСМ фирмы «Мобил», стоимость которых соответствует официальным прейскурантам этой фирмы для дилеров и авторизованных сервисных станций.

При замене агрегатов и сборке автомобилей для облегчения труда и повышения производительности применяют различные средства механизации сборочных работ. Сборка должна производиться на специальных стендах или приспособлениях, обеспечивающих устойчивое положение собираемого изделия или его сборочной единицы.

Для устранения механических повреждений деталей (трещин, отколов, пробоин и т.п.) планируется применение сварочных работ, а для нанесения покрытий на поверхности деталей с целью компенсации их износа - наплавку.

В состав комплекса услуг, оказываемых специалистами сервис-центра, предполагается включить также подготовку под покраску и окраску металлических поверхностей автомобилей с применением специального технологического оборудования для напыления лакокрасочных материалов.

Для организации эффективной системы учета, складирования, комплектования работ материалами и запасными частями применяется метод составления диагностической карты и карты ремонта автомобиля, чем обеспечивается учет деталей и выполненных работ.

### **5.3 Обоснование выбора оборудования**

Для организации работы сервис-центра необходима поставка различных составляющих:

- технологического оборудования;
- комплектующие для ремонта;
- ГСМ, лакокрасочных материалов.

Поставщиком оборудования для нашей фирмы будет компания, которая является мировым лидером в области производства оборудования для автосервисов. Она производит выполненные с учетом последних достижений в науке и технике стенды для регулировки углов установки колес, балансировочные стенды, шиномонтажные стенды, подъемники и стенды для проверки тормозной системы. Кроме того, возможны контракты на поставку оборудования от московской фирмы в том числе двухстоечных подъемников, рихтовочного, диагностического и др. оборудования.



Поставка автозапчастей предполагается от алматинской фирмы, которая занимается розничной и оптовой продажей автопокрышек, колесных дисков, аккумуляторов и автозапчастей. Отличительной особенностью поставщика являются большой выбор как отечественной, так и импортной продукции, доступные цены и профессиональное обслуживание.

Необходимое оборудование приведено в таблице ниже

**Таблица 9 – Необходимое оборудование**

Наименование оборудования	Модель	Кол-во, шт.	Цена, тг	Сумма, тг
Подъемник 2-х стоечный	ОМА 511С	6	840 000	5 040 000
Стенд развал-схождения колес	550 Prism	1	2 040 000	2 040 000
Гидравлическое оборудование	Домкраты, траверсы, трансмиссионные стойка, краны, прессы, контователи.			12 500
Рихтовочное оборудование	Комплект	2	1 140 000	2 280 000
Сварочное оборудование	Комплект	2	700 000	1 400 000
Пускозарядное устройство	353700дек а	4	40 000	160 000
Компрессор	683 РО	6	1 240 000	7 440 000
Шиномонтажное оборудование	Комплект	1	6 400 000	6 400 000
Оборудование для замены масла	Комплект	2	600 000	1 200 000
Окрасосушильное оборудование	Окрас.-суш. камера, пост подготовки к окраске, лаборатория колеровки			5 600 000
Шлифовально-полировальное оборудование	Комплект	2	300 000	600 000
Стенд тормозной	Комплект	2	300 000	600 000
Диагностическое оборудование	Проверки систем: топливной, конденционирования, охлаждения двигателя, проверки света, обслуживания АКПП			6 000 000
Прибор для проверки натяжения приводных ремней		1	160 000	160 000
Компрессор гаражный		1	1 600 000	1 600 000
<b>Диагностическое оборудование</b>				
Стенд для разборки-сборки агрегатов		2	160 000	320 000
Стенд для проверки ходовой части и подвески		2	1 200 000	2 400 000
Набор инструментов специальных инструментов		8	120 000	960 000
Огроснастка	Верстаки, тележки, шкафы, оборудование для склада			1 800 000

Стоимость оборудования, приобретаемого, в рамках проекта отображена в таблице 10  
**Строительство комплекса сервисного обслуживания автомобилей**



Таблица 10 – Стоимость оборудования

Наименование	Кол-во, строительного объема	Стоимость ед-цы, тыс. USD	Итого, тыс. USD
Стоимость оборудования	Согласно сметного расчета	600,000	600,000
<b>Всего</b>		<b>600,000</b>	<b>600,000</b>



**DAMU**  
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## 6. Организация, управление и персонал

Таблица 11 – Штатное расписание

№ п/п	Должность	Кол-во	Оклад, тенге	ФЗП, тенге
<b>Аппарат управления</b>				
1	Директор	1	300 000	368 190
2	Офис-менеджер	1	70 000	85 911
<b>Всего</b>		<b>2</b>		
<b>Бухгалтерия</b>				
3	Главный бухгалтер	1	160 000	196 368
4	Бухгалтер-кассир	1	100 000	122 730
5	Бухгалтер материального стола	1	100 000	122 730
<b>Всего</b>		<b>3</b>		
<b>Отдел продаж</b>				
6	Старший менеджер отдела продаж	1	150 000	184 095
7	Продавцы-консультанты	4	120 000	589 104
8	Администратор торгового зала	1	70 000	85 911
9	Менеджер по приемке автомобилей	1	80 000	98 184
10	Менеджер по подготовке автомобилей к выдаче	1	80 000	98 184
<b>Всего</b>		<b>8</b>		
<b>Департамент технического сервиса</b>				
11	Руководитель технического сервиса	1	200 000	245 460
12	Мастер-приемщик	2	110 000	540 012
13	Механики	10	120 000	2 650 968
14	Диагносты-электрики	4	150 000	1 472 760
15	Начальник склада	1	100 000	22 730
16	Работники склада	1	80 000	98 184
17	Начальник кузовного участка	1	90 000	110 457
18	мастер-приемщик кузовного участка	1	90 000	110 457
19	Работники кузовного участка	10	120 000	1 767 312
<b>Всего</b>		<b>31</b>		
<b>АХО</b>				
20	Начальник административно-хозяйственной части	1	100 000	122 730
22	Дворник	2	35 000	85 911
23	Электрик	1	50 000	61 365
24	Сантехник	1	40 000	49 092
25	Уборщица	2	45 000	497 057
<b>Всего</b>		<b>6</b>		
<b>Служба безопасности</b>				
26	Начальник службы безопасности	1	90 000	110 457
27	Охранник	4	50 000	920 475
<b>Всего</b>		<b>5</b>		
<b>Итого</b>		<b>55</b>		<b>14 021 903</b>

Всего создается 55 рабочих мест.

С каждым работником заключаются индивидуальный трудовой договор, в котором устанавливаются их права и обязанности, расписаны внутренний распорядок рабочего

дня и оснащение рабочего места. Указываются индивидуальные средства защиты и социальные гарантии. Имеет место система стимулирования и поощрения.

Общий штат сотрудников будет составлять 55 человек, что даст возможность создания 55 новых рабочих мест. Весь персонал будет привлечен из региона реализации проекта. Предпочтение при наборе персонала будет отдаваться квалифицированным специалистам с опытом работы в данной сфере, как минимум 5 лет.

Разработано и рекомендовано к реализации в рамках проекта «Положение об объединенной административной системе авто-центра»

Положение об объединенной административной системе является организационно-техническим документом, который устанавливает административную систему авто-центра и общие правила управления сотрудниками и рабочими процессами.

Отдельные части административной системы установлены «Положением о Совете директоров», «Положением о коммерческом управлении», «Положением о финансово-экономическом управлении», «Положением об управлении по общим вопросам», «Положением об управлении по хозяйственному обеспечению». Внутренние правила и нормы администрирования в управлениях установлены «Положениями об отделах».

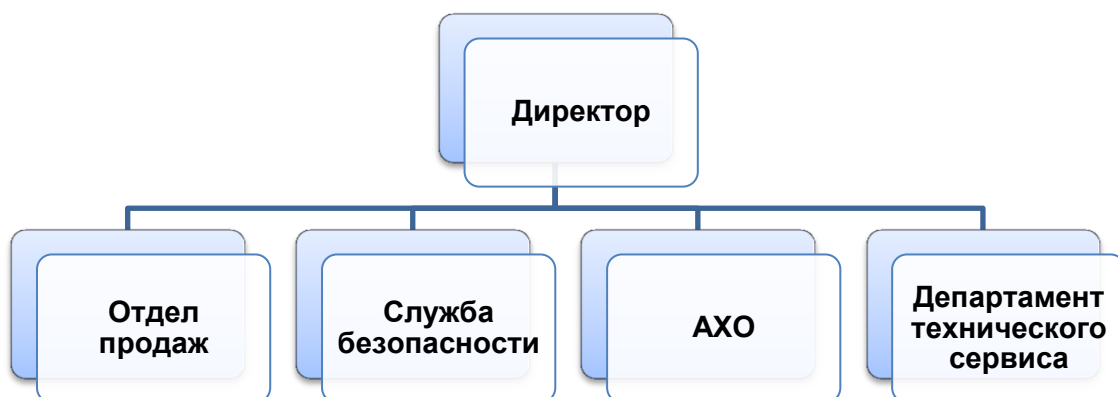
Административная система сформирована и описана для того, чтобы создать благоприятные условия для успешного выполнения стратегических целей автоцентра; чтобы каждый сотрудник понимал свое место в системе управления, чувствовал необходимость своего труда и справедливую оценку его результатов.

В настоящем положении устанавливаются:

- структурные единицы, составляющие систему управления;
- организационная структура;
- правила прямого и функционального подчинения;
- уровни управления с описанием функциональных задач;
- единая система названий должностей, подразделений и отделов;
- графическое изображение организационной структуры;
- функциональная структура управлений;
- порядок внесения изменений в организационные документы.

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже (рисунок 3).

**Рисунок 3 – Организационная структура**



Данная организационная структура предприятия относится к линейной структуре.



## 7. Реализация проекта

Преинвестиционная стадия инвестиционного проекта – 1 квартал 2013 года.

Преинвестиционная стадия включает следующие виды деятельности:

- исследование рынков сбыта товаров, продукции, работ, услуг (далее - продукция) и их сегментов, сырьевых зон, балансов производства и потребления, определение возможных клиентов, создание клиентской базы;
- подготовку исходных данных, необходимых для выполнения финансово-экономических расчетов инвестиционного проекта;
- определение схемы и источников финансирования инвестиционного проекта;
- поиск инвесторов.

На преинвестиционной стадии принимается окончательное решение (заказчиком, инвестором и иными заинтересованными) о целесообразности реализации инвестиционного проекта и разработке бизнес-плана. Начало реализации проекта – март 2013 года (изыскательные работы и подготовка проектно-сметной документации).

### Инвестиционная стадия инвестиционного проекта:

Строительно-монтажные работы, монтаж оборудования планируется осуществить с января 2013 года по ноябрь 2013 года включительно.

### Эксплуатационная стадия инвестиционного проекта:

Начало функционирования запланировано с ноября 2013 года. Календарный график реализации инвестиционного проекта представлен ниже

Таблица 12 – Календарный график

Задачи	Объем инвестиций, тыс. USD	2 013				2014	2015	2016
		1	2	3	4			
Организационный период								
Строительство комплекса сервисного обслуживания автомобилей	2 600,0							
Закупка и монтаж оборудования								
Сдача комплекса в эксплуатацию. Приобретение автомобилей и запасных частей								
Эксплуатационная стадия проекта, начало продаж товаров и услуг								
Выход продаж на проектную мощность								
Всего								

## 8. Общие, эксплуатационные и административные расходы

Таблица 13 – Общие, эксплуатационные и административные расходы

Текущие затраты в USD	2013	2014	2015	2016	Итого
<b>Прямые производственные расходы</b>					
Расходы на материалы и комплектующие	25 399 000	27 938 900	30 732 790	33 806 069	117 876 759
Зарплата основного производственного персонала	543 660	598 026	657 829	723 611	2 523 126
ЕСН на зарплату основного произв. персонала	119 605	131 566	144 722	159 195	555 088
<b>Общие производственные расходы</b>					
Амортизация	116 071	116 071	116 071	116 071	464 286
<b>Административные расходы</b>					
Зарплата административного персонала	64 548	71 003	78 103	85 913	358 247
ЕСН на зарплату административного персонала	14 201	15 621	17 183	18 901	78 814
<b>Коммерческие расходы</b>					
Коммерческие расходы как % от продаж	30	30	30	30	1 200
<b>Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках</b>	<b>26 664</b>	<b>124 654</b>	<b>137 120</b>	<b>150 832</b>	<b>439 269</b>
<b>Итого: оплата текущих расходов</b>	<b>5 866</b>	<b>27 424</b>	<b>30 166</b>	<b>33 183</b>	<b>96 639</b>

## 9. Потребность в капитале и финансирование

Единицей расчета Инвестиционного анализа принята иностранная валюта – USD (доллар США). Инвестиционный анализ проводился на компьютере, и является профессиональным программным продуктом, при этом расчеты представляет собой совокупность согласованных друг с другом таблиц, отражающих различные финансовые и экономические характеристики проекта, являясь т.о. Финансово-Экономической Моделью данного Инвестиционного Проекта.

В разделе приводятся таблицы финансового моделирования проекта.

Предполагаемый срок начала реализации проекта – 4 кв.2012года.

Проект рассчитывался исходя из следующих условий финансового кредита:

- сумма кредита – 2 600 000,0 USD;
- годовая ставка вознаграждения – 12 %;
- расчетный срок жизни проекта – 5 лет;
- погашение основного долга предусматривается ежеквартально равными долями, с учетом льготного периода – 1 год.

В финансовом плане все расчеты проведены с учетом следующих предпосылок и допущений:

- за основу расчетов по ставкам налогов и нормативов была взята нормы Налогового Кодекса;
- в качестве интервала планирования принят проектный период – 5 лет;
- экономические и финансовые расчеты настоящего проекта произведены в постоянных ценах, сложившихся на момент составления настоящего бизнес-плана;
- способ расчета предполагает пропорциональное увеличение затрат и доходов за счет инфляционных процессов.

При построении модели использовались «Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», а также методика ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом специфики проекта.

Предполагается, что совокупные инвестиционные издержки по проекту составят: 3 700,0 USD, а финансирование проекта будет осуществляться за счет привлечения заемных (кредитных) и собственных денежных средств.

**Таблица 14 – Направления использования денежных средств**

№	Направления инвестиционных вложений	Сумма затрат (тыс. USD)	Примечание
1	Реконструкция комплекса сервисного обслуживания автомобилей с 3-х этажной пристройкой производственно-торгового помещения со сносом существующего здания	2 600,0	Заемные денежные средства
2	Приобретение и монтаж оборудования	600,0	Собственные средства
3	Оборотные средства для приобретения автомобилей и зап. частей.	500,0	Собственные средства
4	<b>Итого</b>	<b>3 700,0</b>	

Курс Тенге/ USD: 150,0

Расчет стоимости направлений инвестиционных вложений произведен по укрупненным показателям проекта и предварительной оценки стоимости строительства, поставщиков оборудования, автомобилей и зап.частей. Окончательная стоимость строительства будет скорректирована в соответствии с со сметным расчетом, а стоимость а оборудования, автомобилей и зап.частей по результатам условий контрактов на поставку.

Условия и график погашения кредита представлены в таблице ниже.

**Таблица 15 – Условия и график погашения кредита**

Кредиты	2013	2014	2015	2016	Итого
Валюта кредита	\$	\$	\$	\$	
Годовая процентная ставка	14%	14%	14%	14%	
Поступление денег от кредита	2 600 000	0	0	0	2 600 000
Погашение основного долга	0	870 000	870 000	860 000	2 600 000
Выплаченные проценты	390 000	390 000	259 500	129 000	1 168 500
Задолженность на конец текущего периода	2 600 000	1 730 000	860 000	0	
<b>Итого: Поступления от кредитов</b>	<b>2 600 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2 600 000</b>
<b>Итого: Погашение кредитов</b>	<b>0</b>	<b>870 000</b>	<b>870 000</b>	<b>860 000</b>	<b>2 600 000</b>
<b>Итого: Выплата процентов</b>	<b>390 000</b>	<b>390 000</b>	<b>259 500</b>	<b>129 000</b>	<b>1 168 500</b>
<b>Итого: Задолженность по кредитам</b>	<b>2 600 000</b>	<b>1 730 000</b>	<b>860 000</b>	<b>0</b>	
Справка: Остаток средств на счете	1 431 236	2 000 651	2 856 695	4 022 784	

**Таблица 16 – Отчет о прибылях и убытках**

Отчет о прибылях и убытках USD	2013	2014	2015	2016	Итого
--------------------------------	------	------	------	------	-------



<b>Выручка (нетто)</b>	<b>25 550 000</b>	<b>28 105 000</b>	<b>30 915 500</b>	<b>34 007 050</b>	<b>118 577 550</b>
Себестоимость проданных товаров и услуг	23 568 294	26 029 811	28 621 185	31 471 696	109 762 576
Материалы и комплектующие	22 677 679	24 945 446	27 439 991	30 183 990	105 247 106
Оплата труда	634 872	793 683	873 051	960 356	3 320 643
Налоги, относимые на текущие затраты	139 672	174 610	192 071	211 278	730 541
Производственные расходы	0	0	0	0	0
Амортизация	0	0	0	0	0
<b>Валовая прибыль</b>	<b>116 071</b>	<b>116 071</b>	<b>116 071</b>	<b>116 071</b>	<b>8 814 974</b>
<b>Прибыль (от продаж)</b>	<b>25 550 000</b>	<b>28 105 000</b>	<b>30 915 500</b>	<b>34 007 050</b>	<b>8 814 974</b>
Налоги, относимые на финансовые результаты	1 981 706	2 075 189	2 294 315	2 535 354	158 321
Проценты к уплате	24 259	47 241	44 688	42 134	1 168 500
<b>Прибыль налогообложения до</b>	<b>1 567 447</b>	<b>1 637 948</b>	<b>1 990 127</b>	<b>2 364 220</b>	<b>7 488 152</b>
Налог на прибыль	302 812	331 230	400 447	474 048	1 508 536
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>1 264 636</b>	<b>1 306 718</b>	<b>1 589 680</b>	<b>1 890 172</b>	<b>5 979 616</b>
нераспределенная прибыль	1 264 636	1 306 718	1 589 680	1 890 172	5 979 616
то же, нарастающим итогом	1 193 046	2 499 764	4 089 444	5 979 616	

**Таблица 17 – Отчет о движении денежных средств**

<b>Отчет о движении денежных средств USD</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>Итого</b>
Поступления от продаж	28 616 000	31 477 600	34 625 360	38 087 896	132 806 856
Затраты на материалы и комплектующие	-25 399 000	-27 938 900	-30 732 790	-33 806 069	-117 876 759
Зарплата	-634 872	-793 683	-873 051	-960 356	-3 320 643
Общие затраты	0	0	0	0	0
Налоги	-532 849	-932 227	-1 054 267	-1 186 227	-3 718 481
Выплата процентов по кредитам	-390 000	-390 000	-259 500	-129 000	-1 168 500
Денежные потоки от операционной деятельности	-71 590	1 659 279	1 422 790	1 705 751	2 006 243
Инвестиции в строительство	-2 600 000	0	0	0	-2 600 000
Инвестиции в оборотный капитал	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-2 597 871	-158 581	16 625	20 293	-2 699 689
Поступления кредитов	2 600 000	0	0	0	2 600 000
Возврат кредитов	0	-870 000	-870 000	-860 000	-2 600 000
Денежные потоки от финансовой деятельности	-2 600 000	-870 000	-870 000	-860 000	0
Суммарный денежный поток за период	1 500 697	569 414	856 044	1 166 090	4 022 784
Денежные средства на конец периода	1 431 236	2 000 651	2 856 695	4 022 784	

**Таблица 18 – Баланс**

<b>Баланс</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Деньги	-68 069	1 940 166	2 562 735	3 474 988	4 702 907
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0
Авансы уплаченные	0	0	0	0	0

Готовая продукция	0	0	0	0	0
Незавершенное производство	0	0	0	0	0
Материалы и комплектующие	0	0	0	0	0
НДС на приобретенные товары	0	278 571	0	0	0
Расходы будущих периодов	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0
<b>Суммарные оборотные активы</b>	<b>210 503</b>	<b>1 940 166</b>	<b>2 562 735</b>	<b>3 474 988</b>	<b>4 702 907</b>
Постоянные активы	0	2 205 357	2 089 286	1 973 214	1 857 143
здания и сооружения	0	2 205 357	2 089 286	1 973 214	1 857 143
оборудование и прочие активы	0	0	0	0	0
Незавершенные капиталовложения	2 321 429	0	0	0	0
<b>Суммарные внеоборотные активы</b>	<b>2 321 429</b>	<b>2 205 357</b>	<b>2 089 286</b>	<b>1 973 214</b>	<b>1 857 143</b>
<b>Итого активов</b>	<b>2 531 931</b>	<b>4 145 524</b>	<b>4 652 021</b>	<b>5 448 202</b>	<b>6 560 049</b>
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0
за поставленные товары	0	0	0	0	0
за постоянные активы	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом	1 076	326 025	389 186	462 380	540 419
Расчеты с персоналом	2 445	26 453	33 070	36 377	40 015
Авансы покупателей	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0
<b>Суммарные краткосрочные обязательства</b>	<b>3 521</b>	<b>352 478</b>	<b>422 256</b>	<b>498 758</b>	<b>580 433</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>	<b>2 600 000</b>	<b>2 600 000</b>	<b>1 730 000</b>	<b>860 000</b>	<b>0</b>
Акционерный капитал	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	-71 590	1 193 046	2 499 764	4 089 444	5 979 616
Прочие источники финансирования	0	0	0	0	0
<b>Суммарный собственный капитал</b>	<b>-71 590</b>	<b>1 193 046</b>	<b>2 499 764</b>	<b>4 089 444</b>	<b>5 979 616</b>
<b>Итого пассивов</b>	<b>2 531 931</b>	<b>4 145 524</b>	<b>4 652 021</b>	<b>5 448 202</b>	<b>6 560 049</b>
Контроль сходимости баланса	0	0	0	0	0

**Таблица 19 – Показатели финансовой состоятельности**

<b>Показатели финансовой состоятельности</b>	<b>Ед. изм.</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Рентабельность активов	%	37,9%	29,7%	31,5%	31,5%
Рентабельность собственного капитала	%	225,5%	70,8%	48,3%	37,5%
Рентабельность постоянных активов	%	55,9%	60,9%	78,3%	98,7%
Текущие затраты к выручке от реализации	%	92,2%	92,6%	92,6%	92,5%
Прибыльность продаж	%	4,9%	4,6%	5,1%	5,6%

Рентабельность по балансовой прибыли	%	7%	6%	7%	8%
Рентабельность по чистой прибыли	%	5%	5%	6%	6%
Оборачиваемость активов	разы	7,65	6,39	6,12	5,66
Оборачиваемость собственного капитала	разы	45,57	15,22	9,38	6,75
Оборачиваемость постоянных активов	разы	11,29	13,09	15,22	17,76
Период сбора дебиторской задолженности	дн.	-	-	-	-
Период сбора кредиторской задолженности	дн.	-	-	-	-
Коэффициент общей ликвидности	разы	5,50	6,07	6,97	8,10
Коэффициент срочной ликвидности	разы	5,50	6,07	6,97	8,10
Коэффициент абсолютной ликвидности	разы	5,50	6,07	6,97	8,10
Чистый оборотный капитал	\$	1 587 689	2 140 479	2 976 230	4 122 473
Коэффициент общей платежеспособности	разы	0,29	0,54	0,75	0,91
Коэффициент автономии	разы	0,40	1,16	3,01	10,30
Доля долгосрочных кредитов в валюте баланса	%	63%	37%	16%	0%
Общий коэффициент покрытия долга	разы	4,85	1,45	1,76	2,18
Покрытие процентов по кредитам	разы	5,02	5,20	8,67	19,33

**Таблица 20 – Эффективность инвестиций**

Эффективность инвестиций		2013	2014	2015	2016	2017
Расчет эффективности инвестиций выполнен для:	1					
Учитывать стоимость существующих основных фондов	0					
Учитывать остаточную стоимость проекта	0					
Валюта расчетов	1					
Годовая ставка дисконтирования	14%	14%	14%	14%	14%	14%
<b>Учитываемые денежные потоки проекта</b>						
Денежные потоки от операционной деятельности	да	-2 669 461	1 890 697	1 829 414	1 985 544	2 155 090
за исключением процентов по кредитам	да	-2 341 632	1 454 830	1 234 802	1 175 602	1 119 286
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	да	-2 341 632	-886 802	348 000	1 523 602	2 642 888
Поступления акционерного капитала	нет					

Поступления кредитов	нет					
Возврат кредитов	нет					
Лизинговые платежи	да	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	нет					
Ранее осуществленные инвестиции	нет					
Остаточная стоимость проекта	нет					
Чистый денежный поток		0	1 890 697	1 829 414	1 985 544	2 155 090
Дисконтированный чистый денежный поток		0	1 454 830	1 234 802	1 175 602	1 119 286
Дисконтированный поток нарастающим итогом		0	-886 802	348 000	1 523 602	2 642 888
Простой срок окупаемости	2,43					
Чистая приведенная стоимость (NPV)	2 642 888					
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	2,72					
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	61,2%					
Норма доходности полных инвестиционных затрат	1116%					
Модифицированная IRR (MIRR)	32,6%					
Средневзвешенная стоимость капитала	14%					
Ставка дисконтирования инвестиционных затрат	14%					

## 10. Эффективность проекта

Таблица 21 – Экономические и финансовые показатели проекта

Экономические и финансовые показатели проекта	Значение показателей USD (за 4 года)
<b>Показатели деятельности бизнеса</b>	
Объем продаж с нарастающим итогом	132 806 856
Чистая стоимость денежных потоков (NPV)	2 642 888
Чистая прибыль с нарастающим итогом	5 979 616
<b>Финансовый анализ</b>	
Рентабельность активов (отношение чистой прибыли к стоимости активов)	31,5 %
Рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к сумм собственного капитала.)	37,5 %
Прибыльность продаж (отношение чистой прибыли к выручке нетто)	5,6%
<b>Инвестиционный анализ</b>	
Объем инвестиций	2 600 000
Ставка дисконта	14 %
Простой срок окупаемости	2,43 года
Дисконтированный срок окупаемости	2,72 года
Стоимость создаваемого бизнеса (NPV)	2 642 888
Внутренняя норма доходности (IRR, доходность эквивалентных инвестиций)	61,2 %
Модифицированная IRR (MIRR)	32,6 %

Дисконтированный денежный поток сохраняет положительное значение, что свидетельствует об осуществимости проекта. Значение накопленного дисконтированного денежного потока за прогнозный период достигает 2 642 888 USD (данные на конец 2016 года). Чистая прибыль уже в 2013 году составляет 1 264 636 USD.

Внутренняя норма доходности (IRR) находится на высоком уровне и составляет 61,2 % годовых. Это обусловлено высокой рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов, которые позволяют генерировать большую величину денежного потока, при относительно низком уровне инвестиционных затрат.

Период окупаемости проекта без учета дисконтирования – 2,43 года, а с учетом дисконтирования – 2,72 года, что является достаточно высоким показателем эффективности проекта

Анализ показателей эффективности инвестиций настоящего проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах реализации, капитальных вложениях,

ценах на готовую продукцию и производственных издержках проект является надежным и рентабельным.

Успешная реализация настоящего проекта создает благоприятные перспективы для упрочения позиций предприятия на рынке по основным показателям, получения и увеличения в дальнейшем объемов чистой прибыли.

Проведенное маркетинговое исследование показывает наличие благоприятных тенденций развития авто-рынка, что позволит Инициатору проекта реализовать его в кратчайшие сроки и достичь планируемых показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Проведенные финансовые расчеты по проекту, анализ полученных значений показателей коммерческой эффективности инвестиций для проекта позволяют охарактеризовать проект как высокодоходный, с умеренным уровнем риска, высокой рентабельностью текущей деятельности и низким сроком окупаемости

Таким образом, проект эффективен, рентабелен, окупается в достаточно короткий срок и может рассматриваться как выгодное размещение инвестиций.

Проект является коммерчески привлекательным предприятием для всех его участников



**DAMU**  
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## **11. Социально-экономическое и экологическое воздействие**

### **11.1 Социально-экономическое значение проекта**

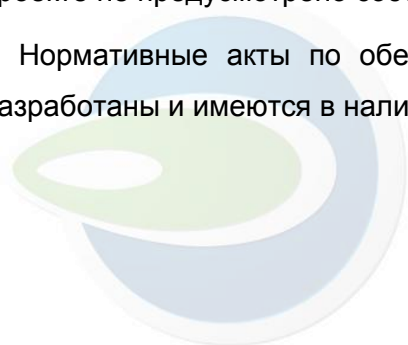
Эффект от реализации данного проекта на социальную сферу отражается следующими показателями:

- Количество создаваемых рабочих мест – 55;
- Удовлетворение спроса потребителей - через предоставление логистических услуг проекта;
- Налоги и платежи в фонды – 1 560 589 USD

### **11.2 Экологические аспекты**

На всех этапах реализации проекта (прединвестиционного, инвестиционного и эксплуатационного) вредное воздействие на окружающую среду отсутствует, т.к. в проекте не предусмотрено собственно производство продукции.

Нормативные акты по обеспечению промышленной безопасности и охраны труда разработаны и имеются в наличии на предприятии.



**ДАМУ**  
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА