

Бизнес-план:

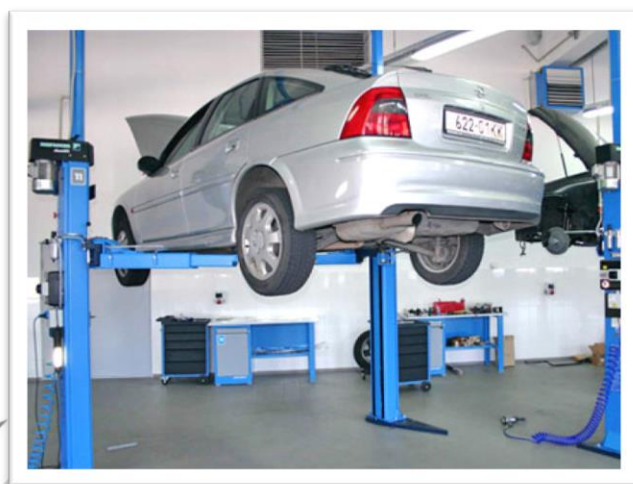


PARASAT
consulting

ОТКРЫТИЕ СТАНЦИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И АВТОМОЙКИ



ҚР ҰҚП НПП РҚ
АТАМЕКЕН



СОДЕРЖАНИЕ

№№ разде лов	Наименование разделов	№№ стр.
	Резюме проекта	4-5
I.	Описание проекта	
1.1.	Цели и задачи проекта	5-6
1.2.	Место реализации проекта	6
1.3.	Стоимость проекта и источники финансирования	6-7
II.	Описание предприятия	
2.1.	Инициатор проекта	7
III.	Маркетинговый раздел	
3.1.	Анализ рынка	7-8
3.2.	Ситуационный анализ (SWOT)	9
3.3.	Стратегия маркетинга	9
3.4.	Исследование конкурентной среды	10
3.5.	Стратегия ценообразования	10
3.6.	План реализации	10-11
IV.	Организационный план	
4.1.	План по персоналу	11
V.	Производственный раздел	
5.1.	Описание видов оказываемых услуг	11-12
5.2.	Описание оборудования	12-14
5.4.	Производственная программа	14-17
VI.	Финансовый раздел	
6.1.	Расчет стоимости единицы продукции и плана затрат	17
6.2.	Расшифровка статей доходов от продаж	17
6.3.	Прогноз отчета о прибылях и убытках	18
6.4.	Прогноз отчета движения денежных средств	18-19
6.5.	Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки	19
6.6.	Анализ проекта с помощью методов дисконтирования	19
6.7.	Анализ безубыточности	19-20
VII.	Риски и факторы, снижающие риск	20-21
VIII.	Социальный раздел	21-22
IX.	Экологический раздел	22

№№	Приложения на 17 листах	К-во листов
1	Производственная программа	4
2	Прогноз доходов и расходов	1
2.1.	<i>Штатное расписание</i>	1
2.2.	<i>Расшифровка административно хозяйственных расходов</i>	1
2.3.	<i>Расшифровка расходов по вспомогательному производству</i>	1
2.4.	<i>Расшифровка расходов по основному производству</i>	1
2.5.	<i>График погашения кредита</i>	2
3	Прогнозный баланс	1
4	Прогноз отчета о движении денежных средств	2
5	Расчет ставки дисконтирования	1
6	Расчет точки безубыточности	1
7	Расчет показателей эффективности проекта	1

РЕЗЮМЕ

Учитывая тот факт, что на дорогах любого города ездят автомобили 1988-2012 годов выпуска (а то и более старые), не удивительно, что они очень часто ломаются. По возрастному составу автопарк Республики Казахстан в основном состоит из автомобилей, срок службы которых свыше 10 лет, удельный вес автотранспортных средств, находящихся в эксплуатации свыше 10 лет, составляет 79%. Доля автомобилей со сроком эксплуатации более 3 лет, но не более 7 лет равна 10%. На долю автомобилей со сроком эксплуатации более 7, но не более 10 лет приходится порядка 7% парка автомобилей. Количество автомобилей со сроком эксплуатации не более 3 лет составляет 3% от общего количества.

Таблица 1.

Количество легковых автомобилей в разрезе срока эксплуатации, тыс. ед. *

Страна	Всего	не более 3 лет	более 3 лет, но не более 7 лет	более 7, но не более 10 лет	более 10 лет	прочие
Республика Казахстан	3 503	108,4	360,5	247,0	2 774,9	12,3

* ссылка на данные: <http://www.nomad.su/>

К тому же, большинство граждан нашей Республики заинтересованы в покупке транспортных средств бывшего употребления, которые наиболее дешёвые, и к тому же, находятся в далеко не самом лучшем техническом состоянии. Необходимо отметить, что спрос на услуги автосервиса всегда стабилен, и в них неизменно нуждаются и даже самые совершенные современные машины.

Какой бы надёжной не была машина, рано или поздно ей потребуется ремонт. А значит, бизнес по обслуживанию автомобилей (автосервис, магазин запчастей, мойка) стабильно обеспечен клиентами и приносит своему владельцу неплохую прибыль. Структура рынка техобслуживания пока еще недостаточно четко выражена. Безусловно, на нем имеется определенная специализация, можно говорить и о нескольких вертикальных уровнях.

- 1) Авторизованные сервисы. Работа ведется в четком взаимодействии с официальными дилерами и зарубежными автопроизводителями. Как правило, компания специализируется на обслуживании какой-то одной конкретной марки.
- 2) Сетевые автосервисы. На сегодняшний день данный вид рынка в Республике Казахстан практически не развит.
- 3) Одиночные сервисные пункты. Они не имеют аккредитации, что, однако, не мешает составлять конкуренцию авторизованным компаниям: услуги те же самые, но платить за них приходится на 20–30% меньше.

Услуги компании будут направлены на владельцев легковых автомобилей. Соответственно, основная цель СТО – техническое обслуживание легковых автомобилей, поддержка их в работоспособном состоянии, ремонт.

Дополнительно к услугам по техническому обслуживанию легкового автотранспорта, в связи с расширением производственных площадей, предполагается предоставлять услуги по мойке автомобилей.

Таким образом, проект предусматривает предоставление следующих услуг:

- Ремонт и техническое обслуживание автотранспорта;
- Шиномонтажные работы для легковых автомобилей;
- Мойка легкового автотранспорта.

Финансовая эффективность проекта

Источником окупаемости инвестиций является чистый доход от реализации данного проекта (Таблица 2).

Таблица 2

Финансово-экономические показатели проекта	Значения
Чистый приведенный доход NPV, тыс. тг.	1 058,6
Коэффициент внутренней нормы доходности, IRR	1,53
Индекс рентабельности инвестиций, PI %	36,9
Простой срок окупаемости инвестиций, PP, лет	2,7
Дисконтированный срок окупаемости, DPP, лет	3,3

Таким образом, представленный проект имеет достаточно высокий уровень доходности и способен в кратчайшие сроки развиваться за счет собственных средств.

Расчет по проекту произведен на 5 лет. Ставка дисконтирования, рассчитана по средневзвешенной стоимости капитала (WACC) и составляет 13%

I. Описание проекта

1.1. Цели и задачи проекта

Реализация данного проекта подразумевает привлечение финансовых ресурсов для расширения существующей станции технического обслуживания автотранспорта, а также организации помещения для мойки автотранспортных средств.

В соответствии с данной целью в работе были поставлены и решены следующие задачи:

- Выбор эффективной системы оказания услуг;
- Определение широкого спектра оказываемых услуг;
- Выбор места расположения предприятия;
- Произведён расчёт окупаемости проекта.

Основной целью данного проекта является:

организация прибыльного предприятия, с высоким уровнем качества обслуживания владельцев легковых автомобилей в сфере предоставления услуг по техническому обслуживанию (в том числе и шиномонтажные работы) и мойке легкового автотранспорта.

1.2. Место реализации проекта

Местом реализации проекта предполагается, город Семей.

1.3. Стоимость проекта, источники финансирования

Общая стоимость проекта по расширению станции технического обслуживания и открытия автомойки составляет 2 000 тыс. тенге.

Структура инвестиционных вложений	Ед.изм.	Кол-во	Стоимость (тыс. тг.)	Сумма, (тыс. тг.)
Собственные средства:				0
Заемные средства:	тыс. тг.			2 000,0
Оборудование для СТО:	тыс. тг.			1 140,0
Автосервис и шиномонтаж				720,0
Автоподъемник 4 тонны	шт.	1	250,0	250,0
Шиномонтажный стенд для легковых автомобилей	шт.	1	180,0	180,0
Балансировочный станок	шт.	1	160,0	160,0
Поршневой компрессор	шт.	1	70,0	70,0
Домкрат гидравлический подкатной	шт.	2	30,0	60,0
Автомойка				420,0
Установка для мойки автомобилей	шт.	1	130,0	130,0
Пылесос	шт.	1	80,0	80,0
Пеногенератор- распылитель	шт.	1	60,0	60,0
Система очистки и рециркуляции воды	шт.	1	150,0	150,0
Пристройка 12м2				850,0
Инвентарь и спецодежда				20,0
ИТОГО стоимость оборудования и СМР	тыс. тг.			2 000,0

Для реализации проекта планируется привлечение займа по программе «Дорожная карта бизнеса 2020».

Необходимо отметить, что предприятие уже имеет действующую станцию технического обслуживания. Проект предусматривает расширение площади здания для автомойки, и приобретение дополнительного оборудования для шиномонтажного цеха, и приобретение автоподъемника.

Условия кредитования представлены ниже в таблице 3.

Таблица 3.

Валюта кредита	тенге
Ставка вознаграждения, в год (%)	14
Срок погашения, лет	5
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	12
Собственное участие	0
Тип погашения основного долга	равными долями

Источником погашения кредита будут являться доходы от предоставления услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспорта, и доходы от услуг по мойке легкового автотранспорта.

II. Описание предприятия

2.1. Инициатор проекта

Инициатором представленного проекта является xxxxx xxxxxxxx xxxxxxxxxx. Индивидуальный предприниматель, в рамках существующих законов Республики Казахстан и принятых на себя обязательств, несет ответственность за успешную реализацию настоящего проекта.

В таблице 4 представлены основные сведения об инициаторе проекта.

Таблица 4

<i>Наименование предприятия</i>	
<i>Адрес</i>	
<i>Дата регистрации</i>	
<i>Свидетельство</i>	
<i>Контактное лицо</i>	
<i>Контактный телефон</i>	

III. Маркетинговый раздел

3.1. Анализ рынка

Рынок автосервисных услуг - это отношения между автовладельцами и предприятиями системы автосервиса по поводу купли-продажи услуг, направленных на поддержание работоспособности и восстановления автомобиля в течение всего срока эксплуатации.

Рынок автосервисных услуг в стране с каждым годом расширяется, что объясняется тем, что в последние годы наблюдается ярко выраженная тенденция увеличения численности автопарка в личном пользовании, главным образом, легкового. Причем с

каждым годом в автопарке растет доля численности иномарок, которые поддерживать в техническом состоянии гораздо сложнее и дороже, чем автомобили отечественного производства.

Расширение и укрепление рынка автосервисных услуг в свою очередь способствует дальнейшему росту автомобильного парка в стране особенно легкового. Увеличение мощностей автосервисной отрасли, развитие сети автосервисных услуг и повышение их комплексности в условиях конкурентной борьбы за клиента в годы экономических реформ существенно повысило качество обслуживания автотранспортных средств. Наряду с ростом доходов наиболее обеспеченных и средних слоев населения этот фактор является стимулом для роста парка автомобилей и повышения степени автомобилизации страны.

Станции технического обслуживания автомобилей в последние годы в Казахстане получили широкое распространение на рынке автосервисных услуг. Рынок четко структурирован по вертикали и имеет три уровня:

- Авторизированные (дилерские) центры
- Независимые центры
- Индивидуальные мастерские.

На сегодняшний день в Казахстане лишь 10% рынка занимают авторизованные сервисы, остальное приходится на долю частных автомастерских. В то время как в Европе доля авторизованных тех. центров достигает 80%. Преимуществом таких автосервисов является тесное сотрудничество с производителями, что отражается на качестве работ. Ведь авторизированные сервисы получают информацию о машине, технологиях ремонта, а также автозапчасти непосредственно от производителей. Более того, представительства производителей также контролируют размер сервисных площадей, оборудование и уровень квалификации персонала.

Однако в таком порядке есть и свои минусы - значительное повышение цены. Цена нормо-часа в авторизованном центре на 30% дороже, чем в независимом.

В результате большинство клиентов автосервиса после окончания гарантийного обслуживания автомобиля (2-3 года) уходят в независимые автосервисы.

Сегмент независимых автосервисов является наиболее многочисленным, рассчитанными на несколько машиномест. Хотя эти центры не имеют поддержки со стороны производителей, тем не менее, они оказывают тот же спектр услуг, что и авторизованные автосервисы.

Основным преимуществом независимых центров является гибкая ценовая политика. В целом, независимые автосервисы отличаются от авторизованных гораздо большей гибкостью, так как они не связаны соглашениями с производителями. Сектор независимых автосервисов отличает и более острая конкуренция, что, безусловно, сказывается и на ценах, которые здесь на треть дешевле.

Индивидуальный вид деятельности только с большой долей условности можно назвать бизнесом — это, скорее, как вариант самозанятости специалистов.

Всё это способствует тому, что автолюбители предпочитают обслуживаться именно в независимых автосервисах.

Учитывая постоянно меняющиеся погодные условия, и тот факт, что в регионе имеется не малое количество дорожного покрытия без асфальта, можно предположить, что почти все автомобилисты очень часто нуждаются в услугах по мойке автомобилей. Не смотря на то, что в регионе уже действует не малое количество предприятий оказывающих услуги по мойке автомобилей, очень часто наблюдаются очереди в указанных заведениях. В связи с этим можно твёрдо

утверждать, что ниша рынка услуг по мойке легковых автомобилей в регионе ещё не заполнена, и с большей частью уверенности можно предполагать о постоянном наличии клиентской базы.

3.2. Ситуационный анализ (SWOT)

SWOT-анализ позволяет нам определить причины эффективной или неэффективной работы предприятия на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого можно сделать вывод о том, в каком направлении предприятие должно развивать свою хозяйственную деятельность, и в конечном итоге определить полученные ресурсы по сегментам.

Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии. Для стратегической перспективы, созданных в ходе реализации проекта, особенно значимы сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

При анализе ситуации рынка и потенциала создаваемого предприятия были определены следующие сильные и слабые стороны проекта.

Таблица 5

Сильные стороны товара/услуги	Благоприятные факторы ситуации
<ul style="list-style-type: none"> - высокое качество выполняемых работ; - новейшее качественное оборудование; - высокая квалификация персонала; - скидки для постоянных клиентов; - гарантии по выполненным работам; 	<ul style="list-style-type: none"> - выгодное расположение; - совершенствование качества услуг; - быстрая окупаемость проекта.
Слабые стороны товара/услуг	Неблагоприятные факторы ситуации и риски
<ul style="list-style-type: none"> - необходимость завоевания уже занятого рынка. 	<ul style="list-style-type: none"> - высокая чувствительность потребителей к ценам; - ограниченная емкость рынка; - конкуренция на рынке; - форс-мажор;

3.3. Стратегия маркетинга

Как уже говорилось выше, рынок автосервисных услуг в стране с каждым годом расширяется, для этого будет проведен комплекс мероприятий по формированию потребительского мнения, чтобы в сознании автолюбителей, где будет располагаться автосервис, четко закрепилось его местонахождение:

- наружная реклама: на растяжках, указатели на близлежащих рекламных стендах, рекламные буклеты на заправочных станциях;
- реклама в газетах;

Главное преимущество автосервиса – это то, что клиент обычно сам ищет автосервис и находит его. Нашей главной задачей является привлечение клиента и проведение работы с ним на таком уровне, чтобы он не захотел менять наш автосервис ни на какой другой. В этом случае будут предложены приемлемые цены на оказываемые услуги.

3.4. Конкуренция

Рассматривая конкурентную среду нашего предприятия, необходимо отметить, что в городе существует достаточное количество мелких шиномонтажных станций и сервисов по мойке легкового автотранспорта, а так же станций технического обслуживания.

Для повышения конкурентоспособности предприятия будут приняты следующие меры:

- повышение качества предоставляемых услуг за счёт привлечения высококвалифицированных специалистов;
- возможное изменение графика работы станции, для предоставления услуг в удобное для клиентов время;
- регулирование (снижение) цен на часто оказываемые услуги для постоянных клиентов.

3.5. Стратегия ценообразования

При формировании ценовой политики, предприятие учитывает все основные факторы, влияющие на цену своего товара. Исходным фактором цены являются собственные издержки плюс прибыль, учитывая при этом текущее соотношение спроса и предложения.

Кроме того, при определении цены учитываются действующие рыночные цены на аналогичные услуги, принимая во внимание и то, что в основном потребитель рассматривает цену как показатель качества.

3.6. План реализации

В рамках реализации проекта автосервисом планируется оказывать следующие виды услуг, таблица 6:

Таблица 6

План реализации продукции (по годам)

№ п/п	Наименование	Цена за услугу (тенге)	Годы реализации проекта					Итого (тыс. тенге)
			I	II	III	IV	V	
	Выручка, тыс. тнг		7 448,8	7 448,8	7 448,8	7 448,8	7 448,8	37 243,8
1	Арматурные работы		85,5	85,5	85,5	85,5	85,5	427,5
2	Передняя подвеска		452,8	452,8	452,8	452,8	452,8	2 263,8
3	Топливная система		33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	165,0
4	Тормоза		207,5	207,5	207,5	207,5	207,5	1 037,5
5	Смазочно-диагностические работы		263,8	263,8	263,8	263,8	263,8	1 318,8
6	Регулировочные работы		35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	175,0
7	Техническое обслуживание		205,0	205,0	205,0	205,0	205,0	1 025,0

8	Сервисные работы		232,5	232,5	232,5	232,5	232,5	1 162,5
9	Система выпусков отработанных газов		38,0	38,0	38,0	38,0	38,0	190,0
10	Шиномонтажные работы		2 223,8	2 223,8	2 223,8	2 223,8	2 223,8	11 118,8
11	Мойка автомобилей		3 672,0	3 672,0	3 672,0	3 672,0	3 672,0	18 360,0

IV. Организационный план

4.1. План по персоналу

Одним из важнейших факторов успешной реализации проекта, считает формирование сплоченной и опытной команды профессионалов, которая обеспечит решение намеченных задач, по осуществлению планов организации и стабильного развития, создаваемого предприятия.

Поэтому, для формирования кадрового состава предприятия, будут привлекаться высококвалифицированные специалисты, имеющие специальное образование, опыт работы в сфере оказания авторемонтных услуг.

В соответствие со штатным расписанием количество работников автосервиса составит 7 человек, в том числе:

Аппарат управления составляет 1 чел., в том числе:

- Директор – 1 чел.

Основное производство 5 чел., в том числе:

- Шиномонтажник – 1 чел.,
- Автослесарь – 2 чел.,
- Автомойщик – 2 чел.

Вспомогательное производство 1 чел., в том числе:

- Охранник – 1 чел.

V. Производственный раздел

5.1. Описание видов оказываемых услуг

Описание видов оказываемых услуг:

- Арматурные работы. Это протяжка агрегатов и деталей автомобиля, установка защиты картера, установка фаркопа и пр. работы.
- Передняя подвеска. Ремонт передней подвески включает в себя проверку ее технического состояния, разборку, замену и ремонт деталей, сборку и регулировку углов установки передних колес.
- Ремонт топливной системы: замена топливного насоса и замена топливного фильтра.
- Ремонт тормозной системы. Это проточка тормозных барабанов; замена тормозных камер, энергоаккумуляторов; замена диафрагм тормозных камер и энергоаккумуляторов; замена тормозных колодок, наклёпка накладок; ремонт кранов тормозной системы; регулировка тормозов и другие сопутствующие

работы. Выполнение данных работ – необходимая мера для обеспечения безопасности водителей.

- Смазочно-диагностические работы. Смазочная система нуждается в постоянном уходе. Для поддержания ее в работоспособном состоянии и предотвращения возможных неисправностей необходимо своевременно проводить его техническое обслуживание. Уход за системой смазки заключается в проверке качества и поддержания уровня масла в картере, периодической и сезонной сменах масла, проверке состояния и работы фильтра тонкой очистки и смене его фильтрующего элемента.
- Шиномонтажные работы включают в себя достаточно широкий спектр услуг – это балансировка, правка дисков, вулканизация, мойка колес и т.д.;
- Сервисные работы.
- Система выпусков отработанных газов.
- Автомойка на 1 пост будет оказывать владельцам транспортных средств комплекс услуг по очистке и мойке кузова и салона, колёс, днища и подкрылков автомобиля от загрязнений, уборке салона и багажника.

5.2. Описание оборудования

Для организации работы автосервиса необходима поставка следующего оборудования, таблица 7:

Таблица 7

Наименование цеха / оборудование	Ед.изм.	Кол-во
Автосервис и шиномонтаж		
Автоподъемник 4 тонны	шт.	1
Шиномонтажный стенд для легковых автомобилей	шт.	1
Балансировочный станок	шт.	1
Поршневой компрессор	шт.	1
Домкрат гидравлический подкатной	шт.	2
Автомойка		
Установка для мойки автомобилей	шт.	1
Пылесос	шт.	1
Пеногенератор- распылитель	шт.	1
Система очистки и рециркуляции воды	шт.	1

Электрогидравлический двухстоечный подъемник.

Электрогидравлический двухстоечный подъемник симметричной конструкции с нижней синхронизацией. Подъемник оснащен надежной системой блокировки, предотвращающей падение автомобиля. Малая высота подъемной лапы – удобно работать с автомобилями с низкой посадкой. Независимая система замков безопасности - отдельно для каждой стойки. Два цилиндра. Грузоподъемность 4 т.



Высота подъема 1890 мм.

Шиномонтажный станд для легковых автомобилей.

Монтаж и демонтаж шин одна из наиболее частых процедур, проводимых с колесами. Демонтаж и монтаж выполняют на специальных электрогидравлических стандах, в обиходе шиномонтажный станд для автосервиса. Большинство современных стандов для монтажа имеют одинаковый принцип действия. Основное требование к ним – минимизировать механическое воздействие на покрышку и, прежде всего на диск, в процессе работы. Кинематическая схема: вращающийся в горизонтальной плоскости стол с кулачками для крепления колеса, «нож» для отрывания «прикипевшего» борта шины от диска, специальная лапка для снятия шины с диска. Все это призвано ускорить и упростить операции установки колеса и крепления шины.



Балансировочный станок.

Балансировочный станок оснащен мощным компьютером, который гарантирует высокую точность измерений всех необходимых параметров для устранения разбалансировки колес, цифровым дисплеем и светодиодным индикатором. Балансировочный станок имеет разъемы практически под любую марку автомобиля начиная от Toyota, Iveco Transit и заканчивая французскими Citroen и т.д. Он прост в работе и полностью безопасен для сотрудников, которые на нем работают благодаря защитному капюшону, который фиксируется над колесом и дополнительной педали тормоза. Оборудование имеет 5 режимов балансировки и подходит для колес с диаметром от 10 до 24 дюймов. Балансировочный станок способен производить самокалибровку и самодиагностику.



Система очистки и рециркуляции воды.

На автомойках за день машины оставляют десятки килограммов песка и глины, смешанных с нефтепродуктами и маслом. Все это смывается большим количеством воды, к которой примешивается необходимая для наведения чистоты автомобильная химия. Без отстойников с обильными посторонними фракциями не справится ни одна система фильтров, поэтому очистные сооружения по большей части состоят из накопительных емкостей.

Только потом уже достаточно осветленная вода проходит через ряд улавливателей тонкой фильтрации, вплоть до окончательной очистки путем абсорбции. Далее происходит отсеивание остатков инородных веществ для вторичного использования воды. Для этого используется рециркуляция – прогон жидкости через кассеты, где

происходит быстрое оседание наиболее мелких фракций. Нефтепродукты удаляются методом флотации.



5.3. Производственная программа

Производственная программа проекта предусматривает выполнение следующих основных видов услуг:

- Ремонт и техническое обслуживание автотранспорта;
- Шиномонтажные работы для легковых автомобилей;
- Мойка легкового автотранспорта.

Более детальная расшифровка работ с указанием планового количества их выполнения представлена ниже в таблице 8.

План производства продукции

Таблица 8

№ п/п	Наименование	количество услуг в год	Годы реализации проекта					Итого
			I	II	III	IV	V	
	Производственная мощность %		100	100	100	100	100	
1	Арматурные работы							
1.1	Протяжка	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
1.2	Замена радиатора печки со снятием торпеды	3	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	18,0
1.3	Установка защиты картера	3	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	18,0
1.4	Установка фаркопа	2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	12,0
2	Передняя подвеска							
2.1	Контрольный осмотр	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.2	Кулак поворотный без разборки	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.3	Тяга боковая (1)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.4	Тяга средняя	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0

2.5	Замена наконечника(ов)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.6	Маятниковый рычаг снять/поставить	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.7	Подшипник перед. ступицы	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.8	Диск тормозной (1)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.9	Амортизатор передний (1)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.10	Пружина передняя (1)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.11	Балка передняя-замена	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.12	Рулевой механизм	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.13	Сайленблоки верх. (1 сторона)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.14	Сайленблоки ниж. (1 сторона)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.15	Подушка стабилизатора (1)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.16	Рычаг верхний в сборе	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.17	Рычаг нижний в сборе	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.18	Шаровая опора верхняя	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.19	Шаровая опора нижняя	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.20	Замена привода в сборе	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.21	Замена наружного ШРУС	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.22	Замена пыльника наружного	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.23	Замена внутреннего ШРУС	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.24	Замена пыльника внутреннего	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
2.25	Замена стоек	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
3	Топливная система							
3.1	Замена топливного насоса	3	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	18,0
3.2	Замена топливного фильтра	3	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	18,0
4	Тормоза							
4.1	Передние колодки (1 пара)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.2	Задние колодки (1 пара)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.3	Трос ручного тормоза (1)	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.4	Тормозной шланг	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.5	Трубка тормозной системы	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.6	Регулятор торм. усилия зад.	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.7	Главный тормозной цилиндр	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.8	Вакуумный усилитель торм	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.9	Рабочий цилиндр передний	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.10	Суппорт торм. передн.	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.11	Рабочий цилиндр задний	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
4.12	Прокачка тормозов	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5	Смазочно-диагностические работы							
5.1	Замена масла в двигателе, легковые а/м	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.2	Замена масла в двигателе, микроавтобусы и внедорожники	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.3	С/у дополнительной защиты картера двигателя	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.4	Замена масла с промывкой промывочным маслом/ то же + 1 дополнительный масляный фильтр	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.5	Замена масла в МКПП	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.6	Замена масла в редукторе переднего или заднего моста	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.7	Замена масла в раздаточной коробке	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.8	Замена масла в АКПП частичная со снятием поддона на прокладке с заменой фильтра	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.9	Замена масла в АКПП частичная со снятием поддона на герметике с заменой фильтра	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0

5.10	Замена масла в АКПП полная со снятием поддона и заменой фильтра	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.11	Замена жидкости гидроусилителя	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.12	Замена тормозной жидкости легковые а/м	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.13	Замена тормозной жидкости микроавтобусы, внедорожники	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
5.14	Замена охлаждающей жидкости, легковая/внедорожники, микроавтобусы	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
6	Регулировочные работы							
6.1	Регулировка подшипников ступицы, легковые/внедорожники	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
6.2	Регулировка угла опережения зажигания	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
6.3	Регулировка стояночного тормоза	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
7	Техническое обслуживание							
7.1	Замена дисковых тормозных колодок — легковые/внедорожники, микроавтобусы	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
7.2	Замена барабанных тормозных колодок — легковые/внедорожники, микроавтобусы	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
7.3	Замена колодок стояночного тормоза — легковые/внедорожники, микроавтобусы	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
7.4	Замена салонного фильтра	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
7.5	Замена топливного фильтра под днищем	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
7.6	Замена топливного фильтра в моторном отсеке	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
7.7	Замена топливного фильтра(бензонасоса) в баке с доступом из салона	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
7.8	Шприцевание крестовин кардана — внедорожники	5	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	30,0
8	Сервисные работы							
8.1	Замена масла и Ф-Ра в двиг.	10	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	60,0
8.2	Замена масла и Ф-Ра в двиг. с промывкой	10	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	60,0
8.3	Масло в КПП	10	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	60,0
8.4	Масло в заднем мосту	10	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	60,0
8.5	Охлажд. жидкости замена	10	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	60,0
8.6	тормозная жидкость замена	10	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	60,0
9	Система выпусков отработанных газов							
9.1	Прокладка приемной трубы	2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	12,0
9.2	Приемной трубы замена	2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	12,0
9.3	Средней части замена	2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	12,0
9.4	Основная часть замена	2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	12,0
9.5	Хомут замена	30	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	180,0
10	Шиномонтажные работы							
10.1	Переобувка к-т 4 шт.	180	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0	1080,0
10.2	Снятие, установка колеса	180	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0	1080,0
10.3	Монтаж, демонтаж	180	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0	1080,0
10.4	Балансировка	180	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0	1080,0
10.5	Жгут	60	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	360,0

10.6	Мойка колеса	20	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	120,0
10.7	Грузики, 1 шт. (обычный)	180	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0	1080,0
10.8	Грузики, 1 шт. (липкий)	180	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0	1080,0
10.9	Прокол (ремонт жгутом, без снятия колеса)	60	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	360,0
10.10	Ремонт покрышки – бескамерной грибок	60	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	360,0
10.11	Грибок (заплата для камеры)	60	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	360,0
10.12	Грибок (заплата кордов)	60	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	360,0
10.13	Установка камеры	60	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	360,0
10.14	Минимизация, 1 колесо (чистка обода/камеры/покрышки)	60	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	360,0
10.15	Бортовой герметик, 1 колесо	60	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	360,0
10.16	Проверка балансировки	60	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	360,0
10.17	Вентиль для беск. шин, установка вентиля	30	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	180,0
10.18	Подкачка колеса	180	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0	1080,0
10.19	Боковой порез не более 1 см	60	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	360,0
11	Мойка автомобилей							
11.1	Мойка кузова	1 080	1080	1080	1080	1080	1080	6480,0
11.2	Мойка салона	1 080	1080	1080	1080	1080	1080	6480,0
11.3	Мойка кузова + салона	1 080	1080	1080	1080	1080	1080	6480,0

VI. Финансовый план

6.1. Расчет себестоимости единицы продукции и плана затрат

Расчет калькуляции себестоимости услуг произведен по основным расходам, сгруппированным по экономическим элементам и статьям затрат:

- материальные затраты (энергозатраты, вода)
- затраты на оплату труда
- соц. отчисления
- амортизация
- накладные расходы (административно-хозяйственные расходы, расходы по уплате процентов по кредитам банка и т.д.).
-

6.2. Расшифровка статей доходов от продаж

В соответствии с планом производственной программы разработан прогноз объемов реализации услуг по годам в пределах периода реализации проекта. Доходами проекта является выручка от реализации услуг автосервиса и автомойки.

Детализация доходов в разрезе основных видов услуг представлена ниже в таблице 9.

Таблица 9.

№ п/п	Наименование	Годы реализации проекта					Итого (тыс. тенге)
		I	II	III	IV	V	
	Выручка, тыс. тнг	7 448,8	7 448,8	7 448,8	7 448,8	7 448,8	37 243,8
1	Арматурные работы	85,5	85,5	85,5	85,5	85,5	427,5
2	Передняя подвеска	452,8	452,8	452,8	452,8	452,8	2 263,8
3	Топливная система	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	165,0
4	Тормоза	207,5	207,5	207,5	207,5	207,5	1 037,5
5	Смазочно-диагностические работы	263,8	263,8	263,8	263,8	263,8	1 318,8
6	Регулировочные работы	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	175,0
7	Техническое обслуживание	205,0	205,0	205,0	205,0	205,0	1 025,0
8	Сервисные работы	232,5	232,5	232,5	232,5	232,5	1 162,5
9	Система выпусков отработанных газов	38,0	38,0	38,0	38,0	38,0	190,0
10	Шиномонтажные работы	2 223,8	2 223,8	2 223,8	2 223,8	2 223,8	11 118,8
11	Мойка автомобилей	3 672,0	3 672,0	3 672,0	3 672,0	3 672,0	18 360,0

6.3. Прогноз отчета о прибылях и убытках

В данном разделе в сводном виде приведены прогнозы объемов продаж, состав и структура затрат, включая выплаты процентов по кредитам банка.

Величина дохода от реализации продукции и как финансовый результат величина прибыли. Учитывая востребованность продукции на рынке, как продуктов повседневного спроса, в течение прогнозируемого периода колебаний не наблюдается.

Таблица 10 составлена с разбивкой на каждый год за весь период реализации проекта.

Прогноз доходов и расходов

Таблица 10

Показатели	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
Выручка от реализации	7 449	7 449	7 449	7 449	7 449	37 244
Производственные затраты	4 236	4 236	4 236	4 236	4 236	21 178
Операционные издержки	2 304	2 304	2 304	2 304	2 304	11 520
Операционная прибыль	909	909	909	909	909	4 545
Погашение % по кредиту банка	280	248	178	108	38	852
Прибыль до уплаты налогов	629	661	731	801	871	3 693
Налог от дохода (3%)	223	223	223	223	223	1 117
Чистая прибыль	406	438	508	578	648	2 576
Уровень рентабельности %	9,2	9,7	10,9	12,1	13,2	11,0

Для подробного ознакомления с прогнозом доходов и расходов по проекту смотрите Приложение 2.

6.4. Прогноз движения денежных средств

Основной задачей прогнозирования движения денежных средств, является поддержание ликвидности проекта, т.е. возможность вовремя рассчитаться.

Таблица 11

Прогноз движения денежных средств

Статьи	Годы реализации проекта				
	I	II	III	IV	V
I. Наличность на начало отчетного периода	500	1106	1243	1451	1728
II. Движение ДС от операционной деятельности					
Всего приток от операционной деятельности	7449	7449	7449	7449	7449
Всего отток по операционной деятельности	6843	6811	6741	6671	6601
Чистый поток от операционной деятельности	606	638	708	778	848
III. Движение ДС от инвестиционной деятельности					
Всего приток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0
Всего отток от инвестиционной деятельности	2000	0	0	0	0
Чистый поток от инвестиционной деятельности	-2000	0	0	0	0
IV. Движение ДС от финансовой деятельности					
Всего приток от финансовой деятельности	2000	0	0	0	0
Всего отток от финансовой деятельности	0	500	500	500	500
Чистый поток от финансовой деятельности	2000	-500	-500	-500	-500
V. Конечная наличность	1106	1243	1451	1728	2076

Таблица 11 демонстрирует обеспеченность денежными ресурсами данного проекта по каждому периоду. Исходные данные в этой таблице корреспондируются с прогнозом отчета о прибылях и убытках. Расчет потока наличности произведен за первый год реализации проекта по месяцам, в последующем на каждый год за весь период реализации проекта.

Для подробного ознакомления с прогнозом движения денежных средств смотрите Приложение 4.

6.5. Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки

Простая окупаемость проекта составляет **2,7 года**.

Прибыль по проекту составит **3 693,4 тыс.тенге**.

Текущая стоимость проекта составит **3 058,6 тыс.тенге**.

6.6. Анализ с помощью методов дисконтирования

Чистая текущая стоимость проекта **1 058,6 тыс.тенге**.

Внутренняя норма рентабельности **1,53**, при сопоставлении IRR с нормой дисконта (E) имеем положительный результат, т.е. $IRR > E$.

Дисконтированный срок окупаемости составляет **3,3 года**.
Индекс рентабельности вложенного капитала **36,9 %**.

Для подробного ознакомления с расчетом текущей стоимости проекта, внутренней нормы рентабельности и дисконтированного срока окупаемости смотрите Приложение 7.

6.7. Анализ безубыточности

Анализ безубыточности демонстрирует предельно допустимый объем продаж, который позволит работать предприятию без прибыли и убытка, то есть покрывать постоянные расходы.

Точка безубыточности - это стадия, на которой компания может начать получать прибыль. Разница между безубыточным и прогнозируемым объемом продаж, называется зоной финансовой безопасности, чем выше этот показатель, тем прочнее финансовое состояние предприятия. На протяжении всего проекта прогнозируемые объемы продаж значительно выше величины в критической точке. Это служит подтверждением о наличии необходимого запаса финансовой прочности. И служит подтверждением того, что предприятие в состоянии погасить кредит, даже в неблагоприятных для него экономических условиях.

Расчётные показатели критичного объёма продаж показывают, что средний объём реализации услуг автосервиса, который позволит работать предприятию без прибыли и убытка в течении прогнозного периода реализации проекта составляет 5 736,3 тыс. тенге.

Точка безубыточности проекта по годам представлена ниже в таблице 12.

Таблица 12

Показатель	Годы реализации проекта					Средний показатель
	I	II	III	IV	V	
Точка безубыточности (критический объем продаж)	5 990,5	5 916,2	5 753,9	5 591,6	5 429,3	5 736,3

Для подробного ознакомления с расчётом точки безубыточности смотрите Приложение 6.

VII. Риски и факторы, снижающие риск

По структурному признаку риски проекта делятся на:

- имущественный;
- производственный;
- маркетинговый.

Для оценки рисков принята следующая градация:

- низкий (1-3%)

- средний (4-6%)
- высокий (7% и более)

Имущественные риски - это риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п. Величина риска проекта определена на уровне 1%. Низкий уровень указанного риска связан с тем, что всё имущество автосервиса будет располагаться непосредственно рядом с жилым комплексом предпринимателя. Кроме того в штат сотрудников будет принят охранник производственных площадей, для охраны в ночное время, что несомненно позволит снизить указанные риски.

Мероприятия по снижению рисков:

- Установление дополнительных средств защиты от проникновения в помещение посторонних лиц (современные и надёжные замки для ворот и дверей, сигнализирующие устройства).
- Введение в штат сотрудников охранника в количестве 1 чел.

Производственные риски - это вероятность убытков или дополнительных издержек, связанных со сбоями или остановкой производственных процессов, нарушением технологии выполнения операций, низким качеством сырья или работы персонала и т.д. Величина риска проекта определена на уровне 6%.

Мероприятия по снижению рисков:

- Тщательный подбор специалистов высшего и среднего звена, стимулирование их деятельности;
- Соблюдение графиков ППР оборудования, что позволит предотвратить аварийные и незапланированные остановки оборудования.

Маркетинговые риски связаны с возможностью получения убытка по причине снижения конкурентоспособности услуг, ухудшения ценовой и ассортиментной политики и т.д. Величина риска проекта определена на уровне 6%.

Мероприятия по снижению рисков:

- Постоянное улучшение качества предоставляемых услуг;
- Усиление рекламной кампании;
- Оперативная оценка и незамедлительное реагирование на изменение цен на рынке аналогичных услуг в регионе;

В соответствии с вышеприведенным определением, максимальный размер рисков при реализации предлагаемого проекта составляет 13,0 %.

Указанная величина рисков не оказывает критического влияния на изменение финансовой устойчивости предприятия.

VIII. Социальный раздел

Так сложилось, что в нашем стремительно развивающемся времени, активному человеку практически не обойтись без личного автомобиля. Он, добирается на нем ежедневно на работу, ездит в магазины за покупками, а на выходных выбирается за город.

Раньше, когда люди еще жили при советской власти, в силу менталитета, отсутствия денежных средств, повсеместного дефицита и отсутствия возможности получить качественные услуги сервисного обслуживания автомобиля, им приходилось возиться со своим автомобилем самим. Они тратили огромное количество времени и сил, чтобы поддерживать свое авто в чистом виде. Те времена прошли, и сейчас автолюбитель избавлен от такой необходимости. В любой момент он может обратиться в автосервис и ему на помощь придут специалисты, которые легко возьмутся за любую работу.

Также эффект от реализации данного проекта на социальную сферу отражается следующими показателями:

- количеством создаваемых рабочих мест;
- удовлетворение спроса потребителей, через предоставление широкого спектра услуг;
- будут производиться все необходимые перечисления в соответствующие органы (налоги и др. платежи)

IX. Экологический раздел

На всех этапах реализации проекта вредное воздействие на окружающую среду отсутствует, так как в проекте производство продукции не предусматривается. Сброс воды будет осуществляться в сети ГКП «СемейВодоканал». Для отчистки воды предусмотрено приобретение и установка системы очистки и рециркуляции воды.