



КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
«R-Аналитика»

БИЗНЕС – ПЛАН АВТОСЕРВИСА

Выпуск № 3



НОВОСИБИРСК 2017

Оглавление

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....	3
2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ.....	4
2.1 Общая характеристика предприятий технического обслуживания автомобильного транспорта	4
2.2 Общая концепция оказания услуг автосервисом.....	4
3. АНАЛИЗ РЫНКА ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕМОНТА АВТОМОБИЛЕЙ В НОВОСИБИРСКЕ.....	5
3.1 Структура автомобильного парка в Новосибирска	5
3.2 Анализ изменения автомобильного парка в Новосибирске.....	5
3.3 Анализ предприятий, оказывающих услуги по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей в Новосибирске	7
3.4 Оценка объема рынка услуг СТО.....	8
4. МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ	10
4.1 Анализ внешней среды.....	10
4.2 Мероприятия по привлечению клиентов.....	11
4.3 Мероприятия по стимулированию сбыта	11
4.4 Маркетинговый бюджет.....	12
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	13
5.1 Регистрация предприятия.....	13
5.2 Выбор помещения.....	13
5.3 Бюджет регистрационных мероприятий	13
5.4 Структура СТО и персонал.....	14
5.5 Расчет заработной платы персонала СТО	15
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	16
6.1 Оборудование автосервиса	16
6.2 План оказания услуг по техническому обслуживанию и ремонту	21
6.3 Безубыточный объем продаж	23
7. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН.....	24
8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	25
8.1 Исходные данные.....	25
8.2 Прогноз динамики выручки и план доходов.....	25
8.3 План расходов и налоги	27
8.4 Прогнозный отчет о движении денежных средств.....	29
8.5 Отчет о прибылях и убытках	31
9. ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА И РИСКИ	32
10. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	33
О компании «R – Аналитика»	34



1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель бизнес-плана: описание создания автосервиса и построение его финансовой модели.

Концепция автосервиса: Организационная форма предприятия представляет собой общество с ограниченной ответственностью, расположенное в спальном районе г. Новосибирска в арендованном помещении.

Основные оказываемые услуги:

- ✓ Диагностика;
- ✓ Техническое обслуживание и ремонт двигателя;
- ✓ Техническое обслуживание и ремонт ходовой части;
- ✓ Техническое обслуживание и ремонт автоэлектрики.

Данный сервисный центр в основном будет нацелен на ремонт автомобилей производства Кореи. Также, со временем, возможно получение дилерства или вступление в крупную сеть сервисных мастерских. Сервис будет работать по 10 часов в день без выходных. Возможно продление рабочего дня из-за срочных заказов.

Потребность в инвестициях и финансирование проекта: Потребность в инвестициях составляет **** тыс. рублей. Предполагается осуществить развертывание бизнес – проекта в течение 5 лет со среднегодовой численностью персонала **** человек.

В финансовых расчетах предполагается, что финансирование проекта будет осуществляться полностью на средства инвестора. Для получения запланированной прибыли предполагается, что автосервис выйдет на 100% загрузку в 1 квартале 4 года с момента начала финансирования.

Ставка дисконтирования, принятая в расчетах, равна 12%.

Налогообложение проекта: В расчетах используется упрощенная система налогообложения. Налог в размере 15% взимается с доходов, уменьшенных на величину расходов.

Привлекательность рынка: Рынок автосервисных услуг в Новосибирске достаточно конкурентный. На 1 января 2017 года количество предприятий, оказывающих услуги автосервиса, в Новосибирске составляет ****. Объем рынка услуг СТО в **** году составляет **** млн. руб., медианная выручка составляет **** млн. руб., медианная прибыль составляет **** тыс. руб.

Риски проекта: Основной риск – уровень загрузки и уменьшение цены нормочаса. Уровень риска проекта - средний.

Основные показатели эффективности проекта

Наименование показателя	Значения
Общие показатели проекта	
Сумма инвестиций, тыс. руб.	
Чистая прибыль проекта, тыс. руб.	
Средняя рентабельность продаж, %	
Показатели эффективности проекта в целом	
NPV (Чистая приведенная стоимость), тыс. руб.	
PI (Индекс прибыльности инвестиций).	3,92
IRR (Внутренняя норма доходности), %	16%
Срок окупаемости (дисконтированный)	9 кварталов
Момент окупаемости (дисконтированный)	1 кв. 3-го года



2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ

2.1 Общая характеристика предприятий технического обслуживания автомобильного транспорта

2.2 Общая концепция оказания услуг автосервисом

Наиболее выгодным представляется концепция автосервиса, характеристики которой приведены ниже.

Целевая группа: автосервис в основном будет проводить техническое обслуживание и ремонт автомобилей корейского и японского производства. Предполагается осуществлять постгарантийное обслуживание автомобилей. Так же, со временем, возможно получение дилерства или вступление в крупную сеть сервисных мастерских.

Основные оказываемые услуги:

Диагностика

- ✓ диагностика двигателя (компьютер, сканер);
- ✓ диагностика электронных систем;
- ✓ диагностика ходовой части (вибростенд).

Техническое обслуживание и ремонт двигателя:

- ✓ Операции сезонного технического обслуживания (замена технических жидкостей, фильтров, регулировочные операции);
- ✓ Замена узлов и блоков топливной системы и системы газораспределения;
- ✓ Замена узлов и блоков системы охлаждения.

Техническое обслуживание и ремонт ходовой части:

- ✓ Операции сезонного технического обслуживания (замена технических жидкостей, регулировка тормозной системы, рулевого управления);
- ✓ Замена подшипников в ступицах;
- ✓ Замена стоек и амортизаторов.

Техническое обслуживание и ремонт автоэлектрики:

- ✓ Замена и регулировка узлов и элементов системы зажигания;
- ✓ Замена и регулировка элементов электронной системы управления;
- ✓ Замена и регулировка световых и сигнальных приборов.

Дополнительные услуги:

- ✓ Шиномонтаж;
- ✓ Установка сигнализации;
- ✓ Сезонное хранение шин.

Расположение: в арендуемом помещении в «спальном» районе города

Режим работы. Сервис будет работать по 10 часов в день без выходных. Возможно продление рабочего дня из срочных заказов.



3. АНАЛИЗ РЫНКА ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕМОНТА АВТОМОБИЛЕЙ В НОВОСИБИРСКЕ

3.1 Структура автомобильного парка в Новосибирске

Таблица 3.1 – Количество автомобильного транспорта в Новосибирске

	2012	2013	2014	2015	2016
Всего автомобильного транспорта, единиц					
из него					
грузовой автотранспорт					
легковой автотранспорт					
автобусы					

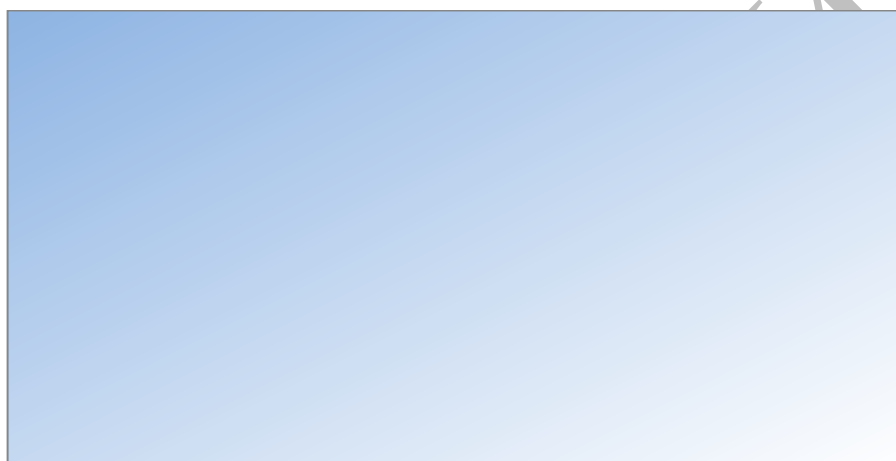


Рисунок 3.1 – Динамика количества транспортных средств в Новосибирской области.

3.2 Анализ изменения автомобильного парка в Новосибирске

Таблица 3.2 – Продажи новых автомобилей в Новосибирске, единиц

Марка	2014	2015	2016
Lada			
Nissan			
Renault			
KIA			
Hyundai			
Toyota			
UAZ			
Chevrolet			
Lifan			
Volkswagen			



Рисунок 3.2 – Лидеры продаж среди новых автомобилей в Новосибирске

Таким образом, с учетом динамики изменения автомобильного парка на ближайшие 2÷3 года, перспективное направление деятельности автосервисов должно быть сориентировано на ремонте и техническом обслуживании автомобилей производства ****.

3.3 Анализ предприятий, оказывающих услуги по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей в Новосибирске

Таблица 3.3 – Количество станций технического обслуживания в Новосибирске

	2013	2014	2015	2016
Станции технического обслуживания и ремонта				
Станции технического обслуживания и ремонта грузовых автомобилей				



Рисунок 3.3 – Динамика количества СТО в Новосибирске

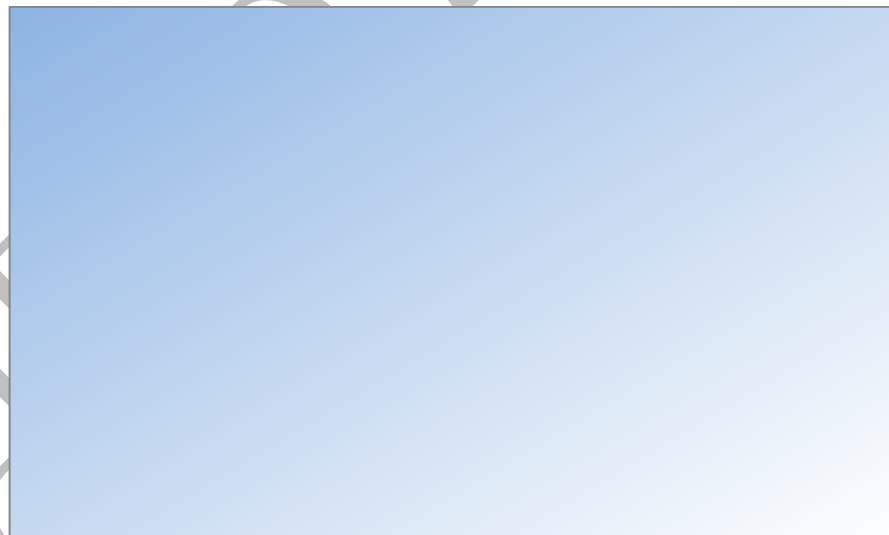


Рисунок 3.4 – Распределение СТО в Новосибирске по районам.

3.4 Оценка объема рынка услуг СТО

Таблица 3.4 – Объем рынка услуг СТО

	2012	2013	2014	2015	2016
техническое обслуживание и ремонт транспортных средств, млн. руб.					



Рисунок 3.5 – Динамика объема услуг СТО

Таблица 3.5 – Значения средней выручки СТО

	2011	2012	2013	2014	2015	2016 прогноз
Средняя выручка (медиана), млн. руб.						

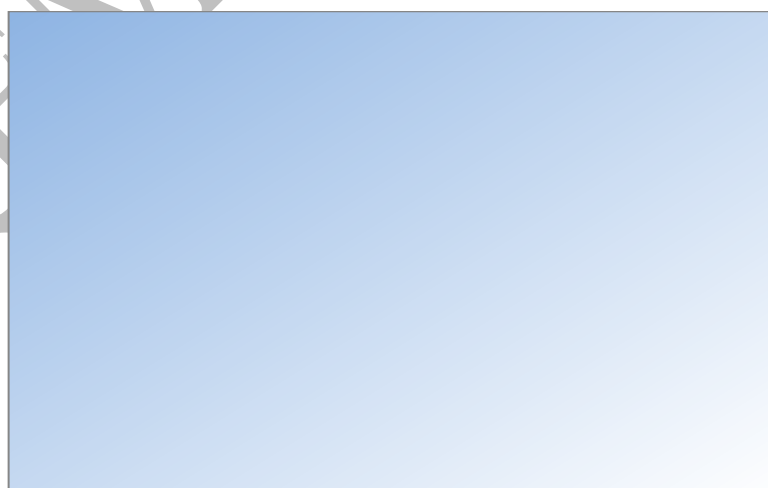


Рисунок 3.6 – Динамика средней выручки СТО

Таблица 3.6 – Значения средней прибыли СТО

	2012	2013	2014	2015	2016 прогноз
Средняя прибыль (медиана) тыс. руб.					

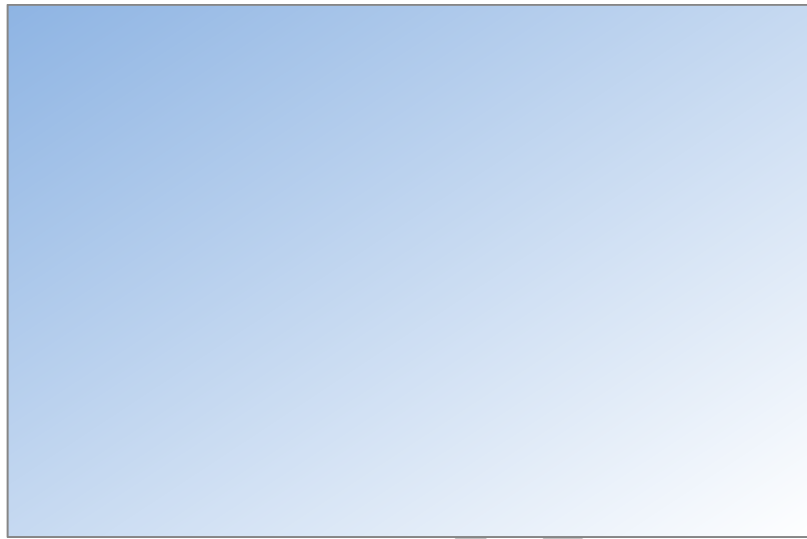


Рисунок 3.7 – Динамика средней прибыли СТО

4. МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

При открытии автосервиса основными задачами маркетинга являются: выявление спроса, информативная реклама, повышение качества услуг, гибкая ценовая политика, создание имиджа предприятия. Для выполнения этих задач целесообразно проведение следующих маркетинговых мероприятий:

1. Анализ внешней среды.
2. Проведение мероприятий по привлечению клиентов.
3. Организация мероприятий стимулирования сбыта.

4.1 Анализ внешней среды

При анализе внешней среды основное внимание необходимо уделять месту расположения СТО и предприятиям-конкурентам.

Правильно выбранное место расположения – доминирующий фактор успеха. Главный принцип выбора места для организации СТО заключается в том, чтобы максимально приблизить его к клиенту. При выборе места расположения необходимо обратить внимание на следующие факторы: близость к транспортным развязкам, тип здания, удобные подъездные пути.

1. Район и его тип - промышленный, торговый или жилой (спальный), возможные изменения в районе. От типа района будет зависеть поток клиентов.

2. Доступность и заметность здания для клиента. Оцените месторасположение с точки зрения потенциальных клиентов - откуда лучше всего видно СТО, что может стать помехой видимости, насколько высоко должна располагаться вывеска и какой она может быть.

3. Возможное количество клиентов: соотношение постоянных клиентов и случайно заехавших. В этом вопросе важно помнить, что если вы ориентируетесь на спальный район, вашими клиентами должны быть постоянные клиенты.

4. Конкурентное окружение. Если все же конкуренты на выбранной территории есть, у вас на выбор три варианта решения: изменить концепцию, выбрать другой район или все же открыть заведение «здесь и сейчас» и проверить свои силы в конкурентной борьбе.

При анализе конкурентов необходимо учитывать, что есть два основных типа конкурентов: прямые конкуренты, целевая группа клиентов которых та же, что и ваша, и косвенные конкуренты, оказывающие те же услуги, но имеющие иную целевую группу.

Анализ конкурентов проводится по следующим позициям:

- Количество СТО в районе;
- Своеобразие конкурентов. Например, как осуществляется разбивка на целевые группы по классу и моделям обслуживаемых автомобилей, разделение по ценам, в чем отличия уровней предоставляемых услуг;
- Кто из конкурентов действует особенно успешно и чему можно научиться у него, что можно внедрить на собственном предприятии;
- Остались ли на рынке свободные ниши, есть ли реальная причина, из-за которой никто не предлагает определенные услуги;
- На каком этапе жизненного цикла находится предприятие – конкурент.

По результатам анализа внешней среды определяется концепция автосервиса. Концепция должна определить, на какую целевую аудиторию будет направлена деятельность, цели обращения на СТО и особенности предоставляемых услуг.



4.2 Мероприятия по привлечению клиентов

4.3 Мероприятия по стимулированию сбыта

ДЕМО ВЕРСИЯ



4.4 Маркетинговый бюджет.

Таблица 4.1 – Маркетинговый бюджет

Мероприятия		Стоимость, руб. с НДС	в т.ч. НДС
	изготовление		
	монтаж		
	изготовление		
	монтаж		
	изготовление		
	монтаж		
Разработка и печать фирменных бланков (А4, 1000 шт.)	разработка		
	изготовление		
Разработка и печать визиток (1000 шт.)	разработка		
	изготовление		
	размещение		
Прочие расходы			
ИТОГО			



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1 Регистрация предприятия

Автосервис, как предприятие, может осуществлять свою деятельность в форме юридического лица или быть организовано физическим лицом, зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя.

Проектируемое предприятие предполагается создать в форме юридического лица – общества с ограниченной ответственностью – ООО.

5.2 Выбор помещения

В проектируемом предприятии предполагается использовать арендованное помещение площадью **** м² со ставкой аренды **** руб./м²

5.3 Бюджет регистрационных мероприятий

Таблица 5.1 – Стоимость регистрации

Мероприятие	Стоимость, руб.
уставной капитал ООО	
госпошлина	
ИТОГО	

5.4 Структура СТО и персонал.

Организационно – штатная структура автосервиса определена, исходя из потенциального количества обслуживаемых автомобилей и перечня оказываемых услуг.

Рисунок 5.1 – Организационно – штатная структура автосервиса

Количество постов и участков определено, исходя из перечня оказываемых услуг. Расчет персонала произведен с использованием приказа Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 1 октября 1999 г. №69 «Об утверждении нормативов численности работников, занятых техническим обслуживанием и текущим ремонтом подвижного состава автомобильного транспорта, строительных и специальных машин на предприятиях и в организациях жилищно-коммунального хозяйства»

Общее количество персонала СТО составит ** человек.**



5.5 Расчет заработной платы персонала СТО

Таблица 5.2 – Штатное расписание и оклады

Должность	Количество человек по штату	Оклад, руб. в месяц
Директор		
Администратор		
ИТОГО		



6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1 Оборудование автосервиса

Исходя из принятой концепции оказания услуг автосервисом, представляется целесообразным оснащение оборудованием, перечень которого приведен в таблице 6.1. К использованию планируется новое оборудование импортного и отечественного производства.

Планируемая стоимость оборудования – *** тыс. рублей.**



Рисунок 6.1 – Структура затрат на оборудование

Таблица 6.1 – Оборудование для автосервиса

Диагностическое оборудование

№ п/п	Наименование	Кол-во, шт.	Стоимость, тыс. руб. с НДС		Потребляемая мощность, кВт	Размеры, мм	Средний коэффициент использования	Примечание
			за единицу	Итого				
1	Комплекс диагностический							
2	Стенд сход-развала инфракрасный							
3	Прочее оборудование							
ИТОГО								

Подъемное оборудование

№ п/п	Наименование	Кол-во, шт.	Стоимость, тыс. руб. с НДС		Потребляемая мощность, кВт	Размеры, мм	Средний коэффициент использования	Примечание
			за единицу	Итого				
1								
2	Домкрат трансмиссионный							
3								
4								
5	Подставка под машину							
6	Прочее оборудование							
7	ИТОГО							



Технологическое оборудование

№ п/п	Наименование	Кол-во, шт.	Стоимость, тыс. руб. с НДС		Потребляемая мощность, кВт	Размеры, мм	Средний коэффициент использования	Примечание
			за единицу	Итого				
1	Установка для замены масла							
2								
3								
4								
5								
6								
7	Прочее оборудование							
			ИТОГО					

Станочное оборудование

№ п/п	Наименование	Кол-во, шт.	Стоимость, тыс. руб. с НДС		Потребляемая мощность, кВт	Размеры, мм	Средний коэффициент использования	Примечание
			за единицу	Итого				
1	Вертикально-сверлильный станок							
2								
3								
4	Прочее оборудование							
			ИТОГО					



Инструменты и приспособления

№ п/п	Наименование	Кол-во, шт.	Стоимость, тыс. руб. с НДС		Потребляемая мощность, кВт	Размеры, мм	Средний коэффициент использования	Примечание
			за единицу	Итого				
1	Приспособление гидравлическое для сжатия пружин стоек							
2	Съёмник подшипников							
3								
4								
5								
6								
7								
8	Тиски слесарные							
9	Прочее оборудование							
			ИТОГО					

Шиномонтажное оборудование

№ п/п	Наименование	Кол-во, шт.	Стоимость, тыс. руб. с НДС		Потребляемая мощность, кВт	Размеры, мм	Средний коэффициент использования	Примечание
			за единицу	Итого				
1	Стенд шиномонтажный							
2								
3								
4								
5								



Шиномонтажное оборудование

№ п/п	Наименование	Кол-во, шт.	Стоимость, тыс. руб. с НДС		Потребляемая мощность, кВт	Размеры, мм	Средний коэффициент использования	Примечание
			за единицу	Итого				
6								
7	Ванна для проверки колес АС-013							
8	Прочее оборудование							
			ИТОГО					

Мебель и оборудование для офиса

№ п/п	Наименование	Кол-во, шт.	Стоимость, тыс. руб. с НДС		Потребляемая мощность, кВт	Размеры, мм	Средний коэффициент использования	Примечание
			за единицу	Итого				
	Комплект мебели в кабинет							
	Стойка ресепшен							
	Диван в клиентской зоне							
	Стулья офисные							
	Шкаф для одежды персонала							
	Персональный компьютер, МФУ							
	Программное обеспечение 1С							
	Прочее оборудование							
			ИТОГО					

ИТОГО стоимость оборудования – ** тыс. рублей**



6.2 План оказания услуг по техническому обслуживанию и ремонту

При расчете доходов предполагается, что количество нормо-часов в квартал составит 2250 при количестве рабочих дней в году 250 и продолжительности рабочего дня 8 часов. Коэффициент использования рабочего времени при этом составляет 0,85

Количество автомобилей, проходящих диагностику, принимается **** в квартал, количество автомобилей, проходящих операцию развал – схождение – 1****.

Загрузка шиномонтажа в «высокий» сезон будет составлять 150% от средней загрузки, и в «низкий сезон» - 30%. Средняя загрузка принимается равной 120 автомобилей в квартал.

Таблица 6.2 – Параметры доходов

Поступления от диагностики	
Стоимость диагностики, руб.	
Количество диагностируемых автомобилей в квартал	
Итого в квартал, тыс. руб.	
Поступления от технического обслуживания и ремонта	
Стоимость нормочаса, руб.	
Количество нормочасов в квартал	
Итого в квартал, тыс. руб.	
Поступления от регулировки развал - схождения	
Стоимость развал – схождения, руб.	
Количество регулировок в квартал	
Итого в квартал, тыс. руб.	
Поступления от шиномонтажа	
Стоимость шиномонтажа (4 колеса), руб.	
Количество оказанных услуг	
Итого в квартал, тыс. руб.	
Всего выручка в квартал, тыс. руб.	

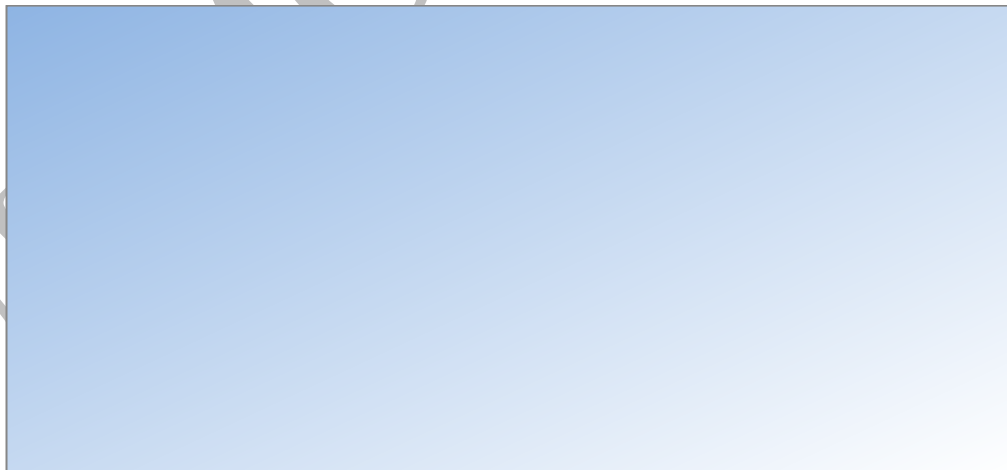


Рисунок 6.2 – Структура выручки

Для учета затрат, возникающих при оказании услуг, будем учитывать фонд оплаты труда, страховые взносы, стоимость аренды помещения, стоимость расходных материалов, необходимых для обеспечения текущей деятельности. Основные параметры поступлений приведены в таблице 6.3.

Таблица 6.3 – Параметры затрат

Параметры расходов, в квартал	Сумма, тыс. руб.	Примечание
Фонд оплаты труда		
Аренда помещения		
Расходные материалы		
Коммерческие расходы		
Управленческие расходы		
Страховые взносы		
ИТОГО		

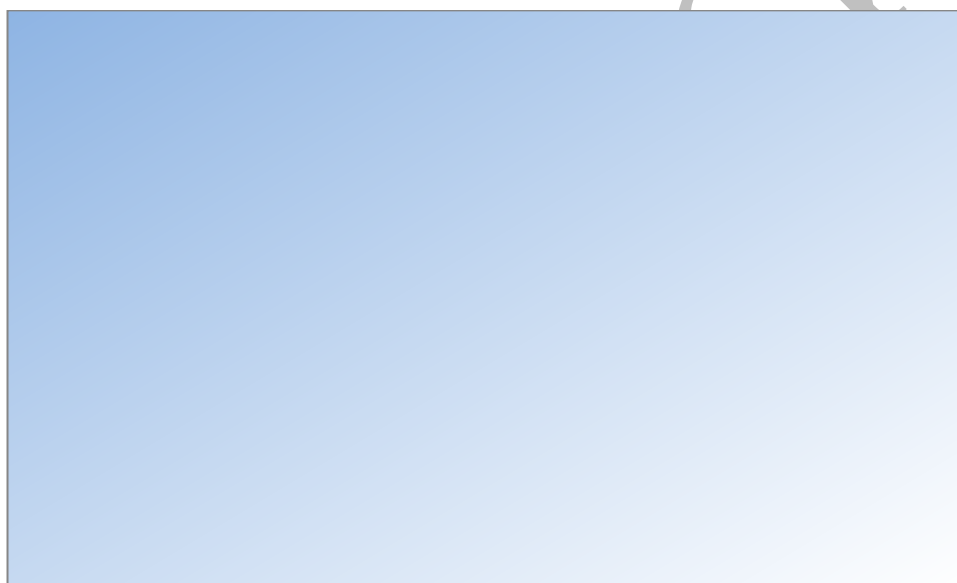


Рисунок 6.3 – Структура затрат

6.3 Безубыточный объем продаж

Таблица 6.4 – Параметры расчета точки безубыточности

все расчеты в тыс. руб.							
Процент загрузки	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%
Выручка							
Постоянные затраты							
Фонд оплаты труда							
Аренда помещения							
Коммерческие расходы							
Управленческие расходы							
Страховые взносы							
Переменные затраты							
Расходные материалы							
Полные затраты							
Прибыль							



Рисунок 6.4 – График точки безубыточности

Таким образом, предприятие становится безубыточным при загрузке более ****% в квартал.

Операционный рычаг в точке безубыточности составит ****, то есть, при увеличении выручки на 1% прибыль возрастет на ****%.

7. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

Таблица 7.1 – Объем инвестиций

Направления инвестирования				ВСЕГО
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	
Инвестиции в оборудование				
Инвестиции в оборотные средства				
Регистрационные мероприятия				
Маркетинговый бюджет				
			ИТОГО	

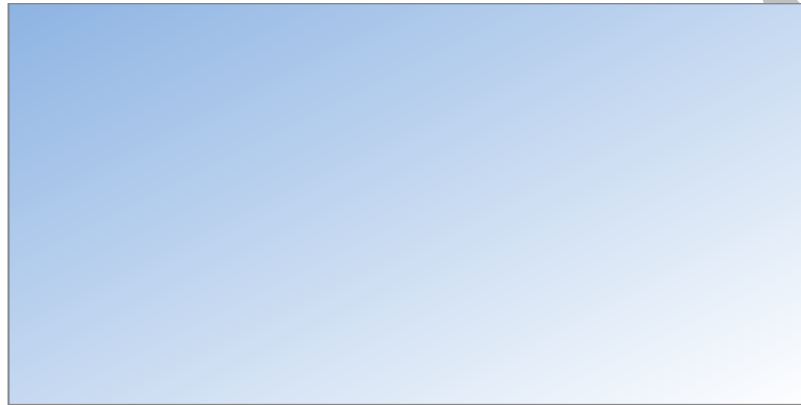


Рисунок 7.1 – Структура инвестиций в проект



Рисунок 7.2 – Динамика оборотных средств

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

8.1. Исходные данные

Наименование показателя	Значение
Дата начала проекта	с момента финансирования
Горизонт планирования	5 лет
Шаг планирования	1 квартал
Основная валюта расчетов	тыс. руб.
Вложения инвестора (процент от общей суммы инвестиций)	100%
Заемные средства (процент от общей суммы инвестиций)	0%
Ставка дисконтирования	12,00%

8.2. Прогноз динамики выручки и план доходов.

Параметры поступлений автосервиса подробно рассмотрены в Пункте 6.2 настоящего бизнес-плана. Допущения, принятые в дальнейших расчетах:

- финансовый план составлен на 5 лет;
- ставка дисконтирования равна 12% годовых;
- все расчеты приведены в тыс. руб.;
- в расчетах используется упрощенная система налогообложения «доходы минус расходы».



Рисунок 8.1 – Динамика выручки проекта

Таблица 8.1 – Поступления проекта

Все расчеты в тыс. руб.	1 год				2 год				3 год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Загрузка участков диагностики и ТОиР												
Загрузка участка шиномонтажа												
Поступления от диагностики												
Поступления от ремонта и ТО двигателей												
Поступления от регулировки развал - схождения												
Поступления от шиномонтажа												
Итого поступления												

Таблица 8.1 (продолжение)

Все расчеты в тыс. руб.	4 год				5 год				ИТОГО
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
Загрузка участков диагностики и ТОиР									
Загрузка участка шиномонтажа									
Поступления от диагностики									
Поступления от ремонта и ТО двигателей									
Поступления от регулировки развал - схождения									
Поступления от шиномонтажа									
Итого поступления									



8.3. План расходов и налоги

На деятельность автосервиса планируются следующие статьи затрат:

- Фонд оплаты труда;
- Аренда помещения;
- Общепроизводственные расходы;
- Коммерческие расходы;
- Управленческие расходы;
- Страховые взносы.

Фонд оплаты труда рассчитывался как начисленная заработная плата (включен налог на доходы физических лиц), страховые взносы рассчитывались в размере 30% от фонда оплаты труда. Параметры остальных расходов указаны в разделе 6.2 настоящего бизнес – плана.

Доля страховых взносов в выручке – 7,7%

Доля налога на прибыль в выручке – 7,1%



Таблица 8.2 – Параметры расходов

Все расчеты в тыс. руб.	1 год				2 год				3 год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Фонд оплаты труда												
Аренда помещения												
Общепроизводств. расходы												
Коммерческие расходы												
Управленческие расходы												
Страховые взносы												
Итого расходов												

Таблица 8.2 (продолжение)

Все расчеты в тыс. руб.	4 год				5 год				ИТОГО
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
Фонд оплаты труда									
Аренда помещения									
Общепроизводственные расходы									
Коммерческие расходы									
Управленческие расходы									
Страховые взносы									
Итого расходов									

Таблица 8.3 – Динамика налоговых выплат

Все расчеты в тыс. руб.	1 год				2 год				3 год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
86,32	226,86											

Таблица 8.3 (продолжение)

Все расчеты в тыс. руб.	4 год				5 год				ИТОГО
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
Налог на прибыль									



8.4 Прогнозный отчет о движении денежных средств

Таблица 8.4 – Движение денежных средств

Периоды	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	1 год				2 год				3 год			
Все расчеты в тыс. руб.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Денежные потоки от текущих операций												
Поступления - всего												
в том числе:												
от продажи товаров, работ, услуг												
Поступления от диагностики												
Поступления от ремонта и ТО двигателей												
Поступления от регулировки развал - схождения												
Поступления от шиномонтажа												
Платежи - всего												
в том числе:												
Поставщикам (подрядчикам) за:												
Арендную плату												
Расходные материалы												
В связи с оплатой труда работников												
Фонд оплаты труда												
Страховые взносы												
Прочие платежи												
Коммерческие расходы												
Управленческие расходы												
Налог на прибыль организации												
Сальдо денежных потоков от текущих операций												
Денежные потоки от инвестиционных операций												
Платежи - всего												
в том числе:												
Инвестиции в оборудование												
Инвестиции в оборотные средства												
Уставной капитал												
Маркетинговый бюджет												
Регистрационные мероприятия												
Сальдо денежных потоков от инвестиционной деятельности												
Остаток денежных средств на конец периода												
Остаток денежных средств накопленным итогом												
Остаток денежных средств накопленным итогом (дисконтированный)												



Таблица 8.4 (продолжение)

Периоды	13	14	15	16	17	18	19	20	
	4 год				5 год				
Все расчеты в тыс. руб.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ИТОГО
Денежные потоки от текущих операций									
Поступления - всего									
в том числе:									
от продажи товаров, работ, услуг									
Поступления от диагностики									
Поступления от ремонта и ТО двигателей									
Поступления от регулировки развал - схождения									
Поступления от шиномонтажа									
Платежи - всего									
в том числе:									
Поставщикам (подрядчикам) за:									
Арендную плату									
Расходные материалы									
В связи с оплатой труда работников									
Фонд оплаты труда									
Страховые взносы									
Прочие платежи									
Коммерческие расходы									
Управленческие расходы									
Налог на прибыль организации									
Сальдо денежных потоков от текущих операций									
Денежные потоки от инвестиционных операций									
Платежи - всего									
в том числе:									
Инвестиции в оборудование									
Инвестиции в оборотные средства									
Уставной капитал									
Маркетинговый бюджет									
Регистрационные мероприятия									
Сальдо денежных потоков от инвестиционной деятельности									
Остаток денежных средств на конец периода									
Остаток денежных средств накопленным итогом									
Остаток денежных средств накопленным итогом (дисконтированный)									



8.5 Отчет о прибылях и убытках

Таблица 8.5 – Прибыль (убыток) проекта

Периоды	1 год				2 год				3 год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Все расчеты в тыс. руб.												
Выручка												
Себестоимость												
в том числе:												
Фонд оплаты труда												
Страховые взносы												
Аренда помещения												
Общепроизводственные расходы												
Валовая прибыль (убыток)												
Коммерческие расходы												
Управленческие расходы												
Прибыль (убыток) от продаж												
Налог на прибыль организации												
Чистая прибыль (убыток)												
Чистая прибыль накопленным итогом												

Таблица 8.4 (продолжение)

Периоды	4 год				5 год				ИТОГО
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
Все расчеты в тыс. руб.									
Выручка									
Себестоимость									
в том числе:									
Фонд оплаты труда									
Страховые взносы									
Аренда помещения									
Общепроизводственные расходы									
Валовая прибыль (убыток)									
Коммерческие расходы									
Управленческие расходы									
Прибыль (убыток) от продаж									
Налог на прибыль организации									
Чистая прибыль (убыток)									
Чистая прибыль накопленным итогом									



9. ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА И РИСКИ

Чувствительность проекта оценена по изменению чистой приведенной стоимости (NPV) при изменении основных параметров поступления: цен на оказываемые услуги и загрузки автосервиса.

Расчеты чувствительности проекта и рисков произведены для реалистичного сценария развития, который характеризуется следующими показателями:

Базовое значение NPV, тыс. руб.

Исходная окупаемость г

Инвестиции, тыс. руб.

Таблица 9.1 – Анализ чувствительности проекта

Факторы риска	% изменения фактора риска	NPV (тыс. руб.)	изменение NPV, %	Изменение окупаемости	Эластичность
1	2	3	4	5	6=4/2
Изменение цены диагностики	10%				
Изменение цены нормочаса/загрузки СТО	10%				
Изменение цены развал – схождения	10%				
Изменение цены шиномонтажа	10%				

Таким образом, проект чувствителен к изменению цены нормочаса и загрузки автосервиса. Уровень риска проекта – *****.

10. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Показатели эффективности проекта рассчитаны для трех сценариев. Каждый из сценариев характеризуется степенью загрузки автосервиса.

Негативный сценарий	За период существования проекта 100% - я загрузка не достигается. Максимальный процент загрузки – 85%
Реалистичный сценарий	100% - я загрузка достигается в 1 квартале 4 – го года
Оптимистичный сценарий	100% - я загрузка достигается в 3 квартале 2 – го года

Таблица 10.1 – Показатели эффективности проекта

Наименование показателя	Значение для сценариев		
	негативный	реалистичный	позитивный
Общие показатели проекта			
Сумма инвестиций, тыс. руб.			
Суммарная выручка, тыс. руб.			
Выбытия на текущую деятельность, тыс. руб.			
Сальдо от основной деятельности, тыс. руб.			
Чистая прибыль проекта, тыс. руб.			
Средняя рентабельность продаж, %			
Средняя рентабельность активов, %			
Средняя оборачиваемость активов, %			
Точка безубыточности, % загрузки			
Операционный рычаг			
Показатели эффективности проекта в целом			
NPV (Чистая приведенная стоимость), тыс. руб.			
PI (Индекс прибыльности инвестиций)			
IRR (Внутренняя норма доходности), %	14%	16%	17%
Срок окупаемости (дисконтированный)			
Момент окупаемости (дисконтированный)			

Графики дисконтированного и не дисконтированного денежного потока для ставки дисконта 12% годовых, приведены на рисунке для реалистичного сценария.

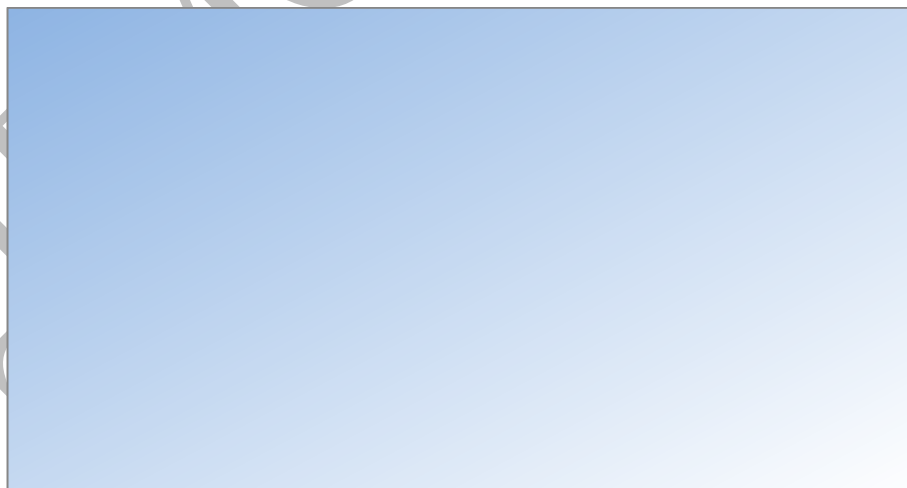


Рисунок 10.1 – Динамика остатков денежных средств

О компании «R – Аналитика»

Данный бизнес план подготовлен консалтинговой компанией «R-Аналитика» исключительно в информационных целях. Компания не несет ответственность за какие-либо убытки или ущерб, возникшие у любой стороны в результате использования информации, содержащейся в бизнес – плане, а также последствия, вызванные неполнотой представленной информации.

Информация, представленная в данном бизнес плане, является результатом работы консалтинговой компании «R-Аналитика» по сбору, анализу и обработке информации, полученной из открытых источников, в результате анализа баз данных, первичной информации, изучению экспертных мнений, собственных архивов компании «R-Аналитика».

Услуги компании «R-Аналитика»

Мы оказываем следующие услуги:

- финансовое консультирование
 - ✓ разработка бизнес-планов;
 - ✓ технико-экономическое обоснование проектов;
 - ✓ разработка и оценка инвестиционных проектов;
- маркетинговые исследования
 - ✓ анализ рынка на основе первичной и вторичной информации;
 - ✓ разработка моделей прогноза на основании статистической обработки данных;

«R-Аналитика»

www.r-analytics.ru
E-mail: [info@ r-analytics.ru](mailto:info@r-analytics.ru)

