

Бизнес-план

Автосервис по ремонту грузовых автомобилей ООО «XXX» - оказание услуг по ремонту грузового автомобильного транспорта для физических и юридических лиц г. Сухой Лог

Сметная стоимость проекта: 4860000 руб.

Сумма чистой прибыли за первый год: 927560 руб.

Срок окупаемости: 2 года 6 месяцев

Бизнес-план составлен 01.12.2016

Сухой Лог 2016

Содержание

1. Резюме.	3
2. Описание предприятия и отрасли.	5
3. Описание услуг.	9
4. Маркетинговый план.	12
5. Организационный план.	21
6. Производственный план.	25
7. Финансовый план.	29

1. Резюме

Обслуживание транспортных средств как легкового, так и грузового вида ежегодно набирает популярность, будучи обусловленным ростом количества автомобилей на территории Российской Федерации. За последние 10 лет число авто увеличилось в 2,5 раза, что указывает на то, что открытие автосервиса представляет собой выгодное капиталовложение, способное приносить стабильную высокую прибыль.

В г. Сухой Лог в настоящее время мастерские по ремонту грузового автотранспорта отсутствуют.

ООО «XXX» предлагает следующие виды услуг:

- агрегатные работы – капремонт основных узлов автомобиля (КПП, двигатель);
- компьютерная диагностика;
- ремонт электрической части;
- слесарные работы (ремонтные работы трансмиссии, силового узла, подвески, развал-схождение и так далее);
- кузовные работы;
- покраска;
- шиномонтаж.

Прогнозируемая выручка от реализации услуг в первый год составит 11295000 рублей.

Чистая прибыль за первый год работы составит 927560 рублей.

Затраты подготовительного периода составят 4860000 рублей.

Точка безубыточности, при которой выручка покрывает затраты, равна 8555292 рубля.

Что касается рисков, при реализации данного проекта их мало, но они все же имеются. Прежде всего, это коммерческий риск, связанный с

ненадежностью доходов, проблемами со сбытом. Другой вид риска - производственный, непосредственно связанный с оказанием услуг.

С учётом расчётов можно сказать, что данный проект окупится за 2 года и 6 месяцев.

Рентабельность продаж равна 10%.

Коэффициент эффективности капитальных вложений равен 0,37.

Данные показатели говорят о том, что в целом проект эффективен и его следует принять.

2. Описание предприятия и отрасли

Обслуживание транспортных средств как легкового, так и грузового вида ежегодно набирает популярность, будучи обусловленным ростом количества автомобилей на территории Российской Федерации. За последние 10 лет число авто увеличилось в 2,5 раза, что указывает на то, что открытие автосервиса представляет собой выгодное капиталовложение, способное приносить стабильную высокую прибыль.

В период с 2013 по 2015 год темпы роста рынка грузовых автосервисов в денежном эквиваленте составили 15-20%, объем рынка в 2015 году составил 21,5 млрд. руб. Оказанные ремонтные услуги составили 13 млрд. руб. К числу основных факторов, которые привели к расширению сегмента, относится увеличение количества автомобилей в стране. Положительное влияние на сегмент имеют также общеэкономические факторы: повышение уровня покупательской способности и ускорение темпа жизни.



Рисунок 1. Прогноз развития вторичного рынка грузового автотранспорта до 2018 года

На данный момент количество грузовых автосервисов не удовлетворяет потребностям. 1/3 существующих автосервисов располагается в Москве, что делает ситуацию на всей территории России катастрофичной и провоцирует использование авто в неудовлетворительном состоянии. 60% сегмента принадлежит независимым автосервисам (одиночным и сетевым), 25% - авторизованные техцентры, 15% - индивидуальные мастерские.

Анализируя различные регионы можно наблюдать противоположную картину, такое положение объясняется экономическими и социальными факторами региона. С ухудшением экономической ситуации пропорционально уменьшается количество фирменных сервисных центров. Так, анализ Свердловской области имеет следующие показатели: 70% - независимые автосервисы, 20% - индивидуальные мастерские, 10% - авторизованные техцентры.

Авторизованные сервисы грузового транспорта занимают небольшую долю сегмента по причине высокой стоимости услуг, что позволяет говорить об отсутствии конкуренции. Анализ сектора независимых автосервисов позволяет сделать вывод об отсутствии бренда в данном сегменте и анархическом состоянии. Иностранные грузовые сети автосервиса не спешат разнообразить отечественный рынок.

Индивидуальные мастерские на данный момент не способны оказать квалифицированные услуги, а качество выполняемых работ не регулируется законодательством. Низкая стоимость услуг определяется тем фактом, что такие организации не платят налогов и аренду.

Развитие СТО для грузового транспорта может проходить в нескольких направлениях. Наиболее оптимальными с точки зрения экономической выгоды является расширение отдельных специализированных станций по маркам грузовых автомобилей и создание универсальных станций по обслуживанию грузовых авто.

В г. Сухой Лог в настоящее время мастерские по ремонту грузового автотранспорта отсутствуют.

Получение прибыли в отрасли зависит от спектра предоставляемых услуг, так в сегменте грузового транспорта 27% составляют слесарные работы, 19% - кузовные работы и 18% - работы по покраске авто. Ежемесячно авторизированные центры способны приносить прибыли на 1500000 рублей в месяц, независимые автосервисы - 40 - 500000, индивидуальные - 8 - 100000.

Пик деятельности грузовых автосервисов приходится на декабрь и снижается в летние месяцы. Владельцы грузовых транспортных средств проявляют максимальный интерес к сервису в ноябре и декабре, с небольшим перерывом на новогодние праздники. Кривая спроса достигает своих минимумов в июле - сентябре, показатели февраля могут превышать данные августа в полтора раза. Особенности имеют и отдельно взятые услуги, так, например, не имеет сезонных колебаний ремонт глушителей и удаление вмятин. Данный факт также следует учитывать при составлении экономической модели.

Способы и источники финансирования данных организаций в нашей стране весьма однородны. Финансовые ресурсы на развитие указанного вида деятельности в основном выделяются за счет частных инвестиций.

Документы, необходимые для открытия мастерской по ремонту грузового автотранспорта:

1. Документы о регистрации фирмы.
2. Свидетельство о постановке на налоговый учет
3. Заключение пожарной инспекции о том, что помещение отвечает всем нормам и стандартам, является безопасным для клиентов и обслуживающего персонала.
4. Заключение СЭС. Помещение, в котором будет располагаться мастерская, должно отвечать требованиям санитарно эпидемиологической службы.

5. Документы, которые подтверждают право собственности на недвижимость.

6. Договор с компанией, которая занимается вывозом твердых бытовых отходов.

7. Ассортиментный перечень услуг.

8. Договор на вывоз и утилизацию аккумуляторов.

9. Договор на обслуживание систем кондиционирования и вентиляции.

10. Договор на техническое обслуживание с ЖЭКом или РЭУ (электрика, водоснабжение).

11. Договор с компанией, обслуживающей кассовый аппарат.

12. Пакет документов на размещение вывески.

13. Сертификат соответствия (выдается на добровольной основе).

ООО "XXX" специализируется на обслуживании клиентов – владельцев грузового автомобильного транспорта. Данное предприятие будет расположено в городе Сухой Лог. В настоящее время все больше лиц приобретает в собственность грузовой автотранспорт, который нуждается в регулярном техническом обслуживании и ремонте. Поэтому открытие новой автомастерской имеет хорошие перспективы.

Общая характеристика предприятия приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Общая характеристика предприятия.

Содержание требуемых сведений	Источники необходимых сведений	Информация по конкретному предприятию
Полное и сокращенное название предприятия	Учредительные документы	Общество с ограниченной ответственностью "XXX" (ООО "XXX")
Дата регистрации, номер, орган регистрирующего предприятие	Свидетельство государственной регистрации	№ _____ Инспекция МНС России по г. Сухой Лог Свердловской области
Адрес	Учредительные документы	624800, г. Сухой Лог, Свердловская область, ул. _____
Вид деятельности	Код государственной статистики ОКВЭД	50.20 - Техническое обслуживание и ремонт

		автотранспортных средств - восстановление шин, ОКВЭД 25.12 - технический осмотр автотранспортных средств, ОКВЭД 74.30.7
Организационно-правовая форма	Учредительные документы	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)
Банковские реквизиты	Сведения, банковские документы, договора	ОГРН _____ ИНН _____ БИК _____ ОКПО _____

Отличительной чертой проектируемой автомастерской будет являться предоставление качественных услуг за счёт привлечения к работе квалифицированного персонала. При приеме на работу каждый претендент должен будет проходить обязательное собеседование, на котором определяются его морально-деловые и психологические качества, а затем заполнять анкету.

3. Описание услуг

Современные автосервисы с правильной организацией процесса способны оказывать более 100 видов услуг. Большая часть из них приходится на электротехнические, смазочно-заправочные, контрольно - диагностические, шиномонтажные и балансировочные работы. В отношении грузового транспорта не менее востребованы монтажно-демонтажные, жестяно-сварочные работы, ремонт рулевой системы и рулевого управления, отладка двигателей, зарядка аккумуляторов и выполнение покраски.

ООО «XXX» предлагает следующие виды услуг:

- агрегатные работы – капремонт основных узлов автомобиля (КПП, двигатель);
- компьютерная диагностика;
- ремонт электрической части;
- слесарные работы (ремонтные работы трансмиссии, силового узла, подвески, развал-схождение и так далее);

- кузовные работы;
- покраска;
- шиномонтаж.

ООО «XXX» предлагает свои профессиональные технические услуги всем владельцам грузовиков. ООО «XXX» предлагает комфортные условия каждому клиенту, поскольку отлично понимает, как важно экономить время и средства. Владельцы грузовиков возлагают на свою спецтехнику массу важных функций, поэтому любая поломка или техническая неисправность могут существенно навредить работе в целом.

ООО «XXX» предлагает ремонт следующих грузовых машин: Man (ман), Renault (рено), Iveco (ивеко), Volvo (вольво), Daf (даф), Scania (скания), Хово, Мерседес, а также "китайцев", а также автомобили отечественного производства.

ООО «XXX» предоставляет обширную техническую базу, оборудованную специальной ремонтной техникой. Это значит, что ООО «XXX» может оказать полный спектр услуг профессионального автосервиса для грузовых транспортных средств. Это очень удобно, так как любой владелец грузовика может обращаться всегда в одну организацию, вне зависимости от того, какая проблема возникла.

Кроме того, в ООО «XXX» готовы предоставить на выбор новые запчасти и осуществить их установку. Гарантируется скорость и качество работы по ремонту. Если случай не относится к нестандартным, то грузовой автомобиль можно забрать из ремонта уже через несколько часов.

Компьютерная диагностика - это современная процедура, которая не потребует много времени и позволит точно определить причину неполадок.

Автодиагностика автомобиля включает:

- диагностику двигателя
- диагностику коробки переключения передач
- диагностику тормозной системы
- диагностику системы охлаждения

- диагностику подвески
- диагностику системы впрыска
- диагностику выхлопной системы
- диагностику дизельных двигателей
- диагностику системы кондиционирования
- диагностику блока управления
- диагностику электронной системы

Одной из важных услуг ООО «XXX» является профессиональный капитальный ремонт двигателей. В ООО «XXX» имеются специальные стенды и укомплектованные площадки, на которых осуществляются работы по восстановлению работоспособности автотехники. В ООО «XXX» есть тельферы, гидравлический кран, компьютерная техника для анализа причин повреждения, вкладыш, - индикаторные нутромеры, поверочная плита, поверочная линейка, электронные штангенциркули, индикаторные головки и многое другое. Наличие современного оборудования позволяет проводить все необходимые работы очень быстро.

Услуги по обслуживанию и ремонт ДВС

В ходе капремонта двигателя, специалисты осуществляют ряд обязательных действий:

- извлечение двигателя с целью его тщательной диагностики (определение уровня компрессии в цилиндрах, проверка поршней, головки, навесной системы);
 - мытьё двигателя;
 - непосредственно диагностика, выявление скрытых и явных проблем;
 - после выявления причин поломки осуществляется замена изношенного компонента двигателя или, если это возможно, его восстановление.

Возможно, потребуется восстановление или замена сразу нескольких компонентов. Наши ремонтные услуги включают следующий список работ:

- капитальный ремонт со съемом и установкой двигателя внутреннего сгорания;
- без съема и установки;
- ремонт блока ДВС, включая ЦПГ, коленвала, комплектация, сборка;
- ремонт головки блока цилиндров.

Также ООО «ХХХ» предоставляет услугу автоэвакуатора. В ООО «ХХХ» можно обратиться за профессиональным консультированием по различным техническим вопросам. Оптимальные условия обслуживания предоставляются каждому, для постоянных клиентов предусмотрена система скидок.

4. Маркетинговый план

Основными потребителями услуг грузового автосервиса являются физические и юридические лица, расположенные в г. Сухой Лог, имеющие в собственности или аренде грузовой транспорт.

Успех любого предприятия зависит от возможности, во-первых, привлечь новых клиентов, во-вторых, удержать их. Это в полной мере относится и к автосервису. При этом, учитывая постоянную потребность любой автомашины в ремонте и обслуживании, вторая задача является даже важнее первой. Хороший автосервис уже через 1-2 года после начала работы может практически не заботиться о привлечении новых клиентов – достаточный доход ему обеспечит обслуживание старых, которые, к тому же, будут рекомендовать этот автосервис для своих знакомых и обеспечат достаточный приток новых клиентов.

Тем не менее, первой задачей, которую должна решить любая новая станция технического обслуживания, является задача первоначального привлечения клиентов. Успешное выполнение данной задачи обеспечивают следующие факторы:

- местоположение автосервиса;
- внешний вид автосервиса;
- рекламная кампания.

Для успешного выхода грузового автосервиса на рынок необходимо провести ряд маркетинговых мероприятий, связанных с рекламой сервиса. Наиболее выгодными будут такие виды рекламы, как аренда щитов, реклама в Интернет. Также необходима вывеска центра, расходы на которую тоже будут отнесены на маркетинговые затраты. Затраты на маркетинговые мероприятия представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Затраты на маркетинговые мероприятия

Наименование затрат	Периодичность	Сумма, руб.
1. Вывеска салона: световые объемные буквы, 5 букв высотой 75см (3200 руб. /шт)	Единовременно	16 000
2. Рекламный щит	Ежемесячно	8 100
3. Рассылка рекламы целевой аудитории в Интернете	Ежемесячно	5 000
Итого затрат:		
Единовременных		16 000
В месяц		13 100
В год		157 200

Таким образом затраты на рекламу в год составят 157 200 рублей.

Местоположение автосервиса отвечает следующим требованиям:

- нахождение в районе с постоянными и значительными потоками транспорта;
- простота нахождения автосервиса;
- удобные подъездные пути.

Под внешним видом автосервиса понимается, прежде всего, состояние самого здания автосервиса, наличие информативной и легко читаемой вывески, чистота окружающей территории и т.д.

Решение второй задачи – удержания клиентов – практически на 100% зависит от качества предоставляемых автосервисом услуг. Качество же, точнее, его восприятие клиентом, есть производная от следующих факторов:

- качества и состава оборудования. Хорошо оборудованный автосервис вызывает большее доверие у потребителя, нежели оборудованный устаревшим или низкокачественным оборудованием;

- отношение к клиенту, быстрота и качество обслуживания, внешний вид автосервиса и персонала;

- качество предоставляемых услуг;

- профессионализм.

Увеличение стоимости бизнеса зависит от доходов, которые генерирует компания. Для обеспечения спроса на продукцию ООО «XXX» регулирует качество и цену. Формирование цены на услуги ООО «XXX» основывается на затратном и рыночном подходе. Цена покрывает затраты на производство, при этом значительно не превышает цены конкурентов.

Стоимость услуг автосервиса рассчитывается исходя из затрат времени на выполнение конкретной операции. На первом этапе, определяется стоимость одного часа работ. На втором определяются временные нормативы на выполнение конкретных операций, путем умножения которых на базовую стоимость часа работ определяют стоимость услуги.

Таблица 3. - Прайс-лист на ремонт грузовых автомобилей от 10т.

№	Наименование работ	Стоимость работ, руб.
Ходовая часть		
1	Диагностика ходовой	500
2	Снятие/установка полурессоры	4000
3	Перепрессовка с/блока полурессоры (снятый узел)	350
4	Замена с/блока ведущего моста (без снятия полурессоры)	2800
5	Снятие/установка односкатного колеса	200
6	Снятие/установка колесной пары	350
7	Замена пневмобаллона подвески	900
8	Замена амортизатора	600
9	Снятие/установка тормозного суппорта	1500
10	Ремонт тормозного суппорта	1500
11	Замена тормозного диска	2500
12	Замена колодок 1 ось (дисковый тормоз)	1500

13	Замена тормозных накладок 1 ось (барабанный тормоз)	2500
14	Замена р/к разжимного вала	800
15	Снятие/установка ступицы	2400
16	Замена подшипников в ступице (ступица снята)	300
17	Замена реактивной штанги	1200
18	Замена с/блока реактивной штанги (узел снят)	300
19	Снятие/установка рессоры передней	2400
20	Снятие/установка рессоры задней	3000
21	Замена листа рессоры (узел снят)	200
22	Замена стремянки	900
23	Протяжка стремянки	150
24	Регулировка тормозов 1 ось	250
25	Снятие/установка балансира	4500
26	Замена втулок балансира (узел снят)	700
27	Замена продольной рулевой тяги	900
28	Замена рулевого наконечника	500
29	Регулировка схождения колес	900
30	Замена шкворней 1 ось	9000
31	Снятие/установка тормозного барабана	600
32	Замена тормозной камеры	1000
33	Замена колесной шпильки (узел снят)	200
Двигатель		
34	Компьютерная диагностика	1000
35	Снятие/установка ДВС	20000
36	Кап. ремонт ДВС (Европа, Америка) без снятия	40000
37	Кап. ремонт ДВС (МАЗ, Камаз) без снятия	25000
38	Кап. ремонт ДВС (Китай) без снятия	30000
39	Снятие/установка ГБЦ 1 цилиндр	4000
40	Снятие/установка ГБЦ 6 цилиндров (раздельные головки)	12000
41	Снятие/установка ГБЦ 3 цилиндра (сплошная головка)	5500
42	Снятие/установка ГБЦ 6 цилиндров (сплошная головка)	10000
43	Замена шатунных и коренных вкладышей	7000
44	Снятие/установка масляного поддона ДВС	1500
45	Замена гильзы 1 цилиндр (ГБЦ и поддон сняты)	1000
46	Регулировка клапанов	2500
47	Замена турбокомпрессора	3500
48	Снятие/установка интеркулера	2000

49	Снятие/установка радиатора	3500
50	Снятие/установка компрессора	4000
51	Замена водяного насоса	3000
52	Замена вискомуфты	2500
Топливная система		
53	Снятие/установка насос-форсунки	650
54	Снятие/установка форсунки Common Rail	500
55	Снятие/установка форсунки механической	250
56	Снятие/установка ТНВД	5000
57	Снятие/установка насоса Common Rail	2500
58	Снятие/установка топливного бака	1800
59	Установка сепаратора с подогревом	3500
КПП		
60	Снятие/установка КПП без ретардера	8000
61	Снятие/установка КПП с ретардером	10000
62	Ремонт КПП (МАЗ, Камаз)	14000
63	Ремонт КПП (Европа, Америка, Китай)	20000
64	Замена сальника хвостовика	1500
Сцепление		
65	Замена сцепления (КПП снята)	1200
66	Снятие/установка маховика	800
67	Замена подшипника маховика	250
68	Замена венца маховика	700
69	Снятие/установка ПГУ	1000
70	Замена цилиндра сцепления	800
71	Прокачка гидропривода сцепления	600
Мост ведущий		
72	Снятие/установка передней балки	8000
73	Снятие/установка ведущего моста	10000
74	Снятие/установка редуктора	8000
75	Ремонт редуктора	10000
76	Снятие/установка бортовой передачи	1200
77	Замена сальника хвостовика	1500
Валы карданные		
78	Замена крестовины со снятием карданного вала	2000
79	Замена крестовины (карданный вал снят)	1200
80	Снятие/установка карданного вала	800
81	Замена подвесного подшипника	1500
Техническое обслуживание		
82	Замена масла +масляный фильтр ДВС	1000

83	Замена масла КПП	450
84	Замена масла мост	450
85	Замена фильтра топливного	200
86	Замена фильтра воздушного	200
87	Замена патрона осушителя	200
88	Замена антифриза	600
89	Шприцевание автомобиля	800
Электрооборудование		
90	Снятие/установка АКБ	450
91	Ремонт клеммы АКБ	250
92	Снятие/установка генератора	800
93	Снятие/установка стартера	1200

Таблица 4. - Прайс-лист на услуги грузового шиномонтажа

Наименование работ	Колёсный диск до 24,5 дюйма	
	Бескамерные колёса	Камерные колёса
Монтажные работы		
Снятие одиночного колеса	200	250
Установка одиночного колеса	200	250
Снятие спарки (клиновой)*	300	300
Установка спарки (клиновой)*	300	300
Снятие запасного колеса(сложность 1)	200	
Снятие запасного колеса(сложность 2)	350	
Установка запасного колеса(сложность 1)	200	
Установка запасного колеса(сложность 2)	350	
Демонтаж колеса	200	250
Монтаж колеса	200	250
Комплексные услуги		
Снятие и установка одиночного колеса	250	350
Снятие и установка спарки (клиновой)*	350	400
Снятие и установка запасного колеса(сложность 1)	300	
Снятие и установка запасного колеса(сложность 2)	500	
Демонтаж и монтаж колеса	250	350
Балансировка		
Балансировка на стальном диске	250	
Балансировка на легкосплавном диске	550	

Очистка диска**	70
Ремонтные работы	
Протяжка гайки	50
Установка(замена) удлинителя углового	50
Установка(замена) вентиля	50
Установка(замена) вентиля(со стоимостью вентиля)	250
Установка(замена) пластмассового удлинителя	150
Установка(замена) резинового удлинителя	250
Установка(замена) углового удлинителя	200
Установка(замена) фиксатора резинового удлинителя	100
Дополнительные услуги	
Проверка давления в колесе и подкачка до нормального значения(1шт)	50
Хранение одного колеса(1 сутки)***	100
Дополнительные работы не отражённые в прайс-листе(10мин)	300

Согласно плану объема продаж (таблица 5) проектируемый автосервис за год работы выручит 11295000 рублей.

Таблица 5 - План продаж услуг за первый год работы

Показатели	Ед. изм.	Месяцы												Всего
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Услуги мойки														
- объём продаж	шт.	30	30	35	40	40	35	35	30	40	40	30	15	
- цена за единицу	руб.	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	
- выручка от продаж	тыс.руб.	75,0	75,0	87,5	100,0	100,0	87,5	87,5	75,0	100,0	100,0	75,0	37,5	1000,0
Ремонт КПП														
- объём продаж	шт.	15	15	15	15	18	18	18	18	20	20	15	10	
- цена за единицу	руб.	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	
- выручка от продаж	тыс.руб.	225,0	225,0	225,0	225,0	270,0	270,0	270,0	270,0	300,0	300,0	225,0	150,0	2955,0
Ремонт двигателя														
- объём продаж	шт.	15	15	15	15	18	18	18	18	20	20	15	10	
- цена за единицу	руб.	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	
- выручка от продаж	тыс.руб.	450,0	450,0	450,0	450,0	540,0	540,0	540,0	540,0	600,0	600,0	450,0	300,0	5910,0
Компьютерная диагностика														
- объём продаж	шт.	30	30	35	40	40	35	35	30	40	40	30	15	
- цена за единицу	руб.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
- выручка от продаж	тыс.руб.	30,0	30,0	35,0	40,0	40,0	35,0	35,0	30,0	40,0	40,0	30,0	15,0	400,0
Ремонт электрической части														

- объём продаж	шт.	20	20	20	20	20	30	30	30	30	35	35	35	
- цена за единицу	руб.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
- выручка от продаж	тыс.руб.	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	30,0	30,0	30,0	30,0	35,0	35,0	35,0	325,0
Слесарные работы														
- объём продаж	шт.	10	10	10	15	18	18	18	18	18	20	20	20	
- цена за единицу	руб.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
- выручка от продаж	тыс.руб.	10,0	10,0	10,0	15,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	20,0	20,0	20,0	195,0
Шиномонтаж														
- объём продаж	шт.	10	10	10	20	20	20	10	10	10	20	20	10	
- цена за единицу	руб.	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	
- выручка от продаж	тыс.руб.	30,0	30,0	30,0	60,0	60,0	60,0	30,0	30,0	30,0	60,0	60,0	30,0	510,0
Всего														11295,0

5. Организационный план

Организационно-правовая форма:

Предприятие ООО «XXX» будет учреждено на основании решения участников в форме общества с ограниченной ответственностью в соответствии с Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Гражданским Кодексом РФ.

Общество будет являться юридическим лицом, и иметь в собственности обособленное имущество, сможет от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, арбитражном суде, третейском суде.

Общество будет иметь самостоятельный баланс, вправе в установленном порядке открывать расчетные и иные счета в банках на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество будет иметь круглую печать, бланки со своим наименованием, торговый знак, иные средства индивидуализации.

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

В организации будет действовать линейно-функциональная структура управления (рисунок 2).



Рисунок 2 - Организационная структура предприятия ООО "XXX"

Штат предприятия будет состоять из 12 человек, из них 4 человек административно-управляющий персонал, 6 человек производственного персонала и 2 человека из вспомогательных служб.

Директор: управление предприятием, осуществление контроля за деятельностью других работников, планирование и прогнозирование деятельности организации, принятие решений относительно ее развития и функционирования, координация деятельности подчиненных.

Заместитель директора: регистрация клиентов, определение стоимости услуг, беседы с клиентами, помощь в выборе наиболее подходящих услуг, разъяснение вопросов, касающихся ремонтных работ и сроков их выполнения.

Бухгалтер: ведение бухгалтерского и налогового учета в организации совместно с бухгалтером, осуществление контроля деятельности бухгалтера, принятие финансовых решений.

Мастер автосервиса:

1. Обеспечивает выполнение работ по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей, агрегатов и шин, изготовлению и восстановлению запасных частей и деталей.

2. Обеспечивает выполнение плановых заданий в установленные сроки, снижение себестоимости ремонта при высоком качестве ремонтных работ.

3. Разрабатывает планы работы комплексов технического обслуживания, текущего ремонта, диагностики автомобилей.

4. Осуществляет контроль за исправным состоянием грузоподъемных машин, съемных грузозахватных приспособлений, козелков, упоров, безопасным проведением работ по перемещению грузов кранами.

5. Принимает участие в разработке мероприятий по повышению качества технического обслуживания и ремонта транспортных средств,

снижению затрат на материалы, запасные части, электроэнергию и другие ресурсы, более эффективному использованию производственных мощностей.

6. Содействует внедрению передовых технологий, развитию рационализаторской работы. Составляет заявки на запасные части, агрегаты, детали, материалы, инструмент.

7. Осуществляет контроль за поступлением шин, горюче-смазочных и других эксплуатационных материалов.

8. Обеспечивает безопасное хранение горюче-смазочных материалов, спиртов, кислот.

9. Участвует в подготовке предложений на списание отслуживших срок автомобилей, механизмов и оборудования.

10. Производит расстановку рабочих на участке, устанавливает им производственные задания, осуществляет производственный инструктаж.

11. Обеспечивает правильную и безопасную организацию работ, не допускает загромождения рабочих мест, производственных помещений, проходов и проездов, прилегающих территорий, складов.

12. Контролирует соблюдение рабочими производственной и трудовой дисциплины, выполнение правил по охране труда.

Обслуживающий персонал. Уборка помещений не менее двух раз в день, согласно графику, устанавливаемому мастером. Осуществление вспомогательных операций по указанию основных специалистов

Расходы на оплату труда приведены в таблице 6.

Таблица 6 - Расходы на оплату труда работников

Должность	Штат	Заработная плата, руб.	Всего, руб	Налоги с ФОТ	Итого
1. Административно-управляющий персонал					
Директор	1	35 000	35 000	10 500	45 500
Администратор – заместитель директора	1	30 000	30 000	9 000	39 000
Бухгалтер	1	15 000	15000	4500	19500
Мастер	1	28000	28000	8400	36400
Итого	4		108000	32400	140400
2. Производственный персонал					

Автомеханик	4	25000	100000	30000	130000
Электрик	1	25000	25000	7500	32500
Слесарь	1	23000	23000	6900	29900
Итого	6		148000	44400	192400
3. Вспомогательные службы					
Рабочий	2	18000	36000	10800	46800
Итого	2	18000	36000	10800	46800
Всего	12		292000	87600	379600

Для открытия проекта необходимы высокие требования к производственному и административно-управляющему персоналу, что предполагает создание эффективной системы отбора кандидатов. При приеме на работу каждый претендент должен проходить обязательное собеседование, на котором определяются его морально-деловые и психологические качества, а затем заполнять анкету.

Кадровая стратегия

Планируется ряд мероприятий по работе с персоналом:

- Ввести испытательный срок - 1 месяц для принимаемых на работу сотрудников.
- Обеспечить всех сотрудников удобными, соответствующими стандартам техники безопасности на производстве рабочими местами;
- Проводить регулярные аттестации сотрудников.
- Применять систему мотивации не только заработной платой, но предоставлением сотрудникам возможности карьерного роста, повышения уровня образования и квалификации, а также получения морального удовлетворения от работы, за счет установления теплых и дружеских отношений между работниками, основанных на взаимном уважении и поддержке.

У ООО "XXX" будет упрощенная система налогообложения, 6% от доходов организации.

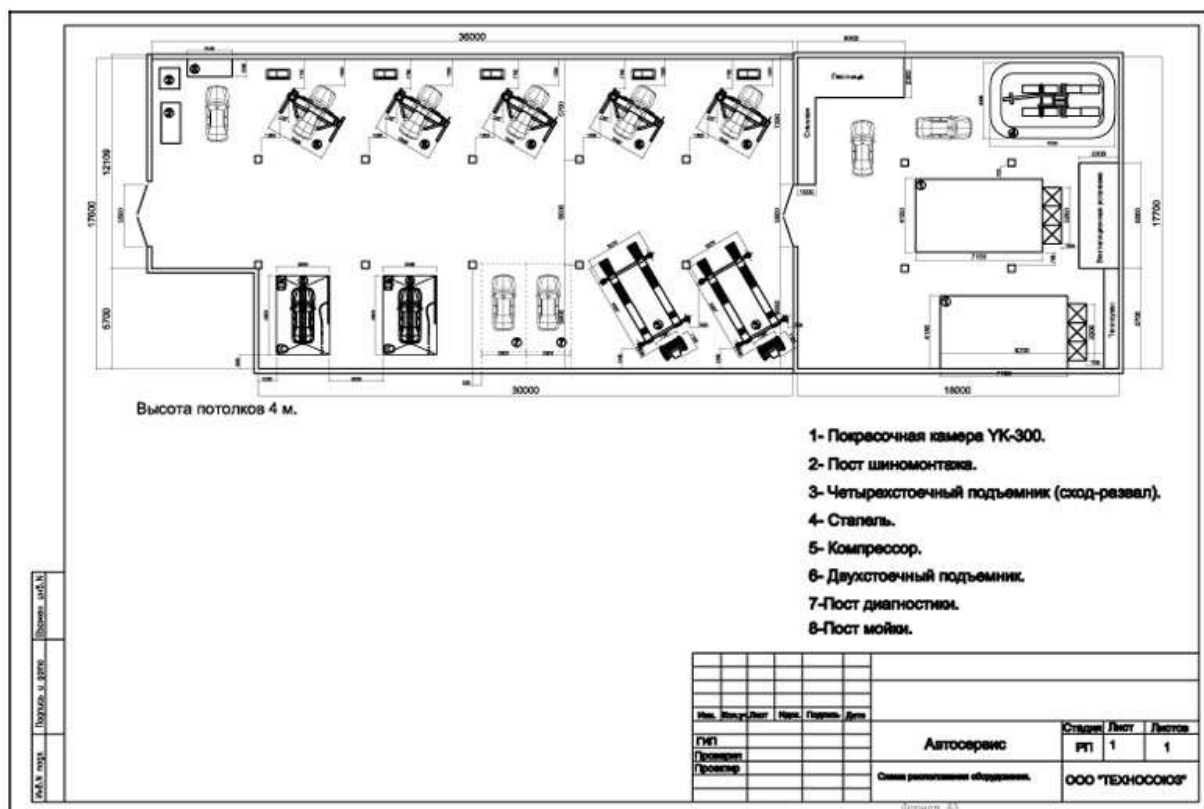
Проект рассчитан на 3 месяцев. Календарный график проекта представлен ниже (таблица 7).

Таблица 7 - Календарный план работ по реализации проекта

Задачи	Нояб 2016	Дек 2016	Январь 2017			
			1 нед	2 нед	3 нед	4 нед
Разработка бизнес-плана						
Регистрация ТОО						
Заключение договора аренды						
Проектирование						
Получение АПЗ, согласование ЧС, СЭС						
Ремонт помещения						
Закуп и монтаж оборудования						
Найм персонала						

6. Производственный план

ООО "XXX" будет располагаться в нежилом помещении, площадью _____ м2, по адресу: г. Сухой Лог, ул. _____. В помещении требуется произвести ремонт. Схема производственного помещения представлена на рисунке 3



Для предоставления услуг необходимо оборудование, перечень необходимого оборудования представлен в таблице 8.

Таблица 8 - Перечень необходимого оборудования

№	Наименование	Кол-во	стоимость, руб.
Участок оказания основных услуг			
1	Двухстоечные подъемники	2	300000,0
2	Ножничные подъемники	2	400000,0
3	Сварочный аппарат	1	20000,0
4	Компрессор	1	15000,0
5	Система пылеудаления	1	5000,0
6	Тележки и наборы инструментов(ключи накидные, комбинированные, рожковые, угловые, динамометрические, трещоточные, разводные, переходники к торцевым головкам, удлинители и тому подобное)		200000,0
7	Комплекты универсальных съемников		20000,0
8	Специальные верстаки с ящиками, способные выдержать до 200 кг		45000,0
9	Кран балка для подъема	1	100000,0
10	Дополнительное оборудование (отрезная машинка, дрель, кусачки, тиски, клещи, кувалды, молотки, ножницы, отвертки и иной ручной инструмент)		80000,0
11	Пневматическое оборудование для выпрессовки и прессовки деталей и узлов		30000,0
	Итого		1280000,0
Шиномонтажный участок			
1	Шиномонтажный стенд	1	130 000
2	Балансировочный стенд	1	98 850
3	Компрессор переносной	1	14000
4	Домкрат	1	3450
5	Ванна для проверки колес и камер	1	3900
6	Тележка инструментальная	1	8600
7	Тележка для снятия колес грузовых автомобилей	1	15440
8	Верстак	1	12000
9	Стеллаж для расходных материалов	1	4900
10	Ларь для отходов	1	370
11	Стеллаж для покрышек	1	2000
12	Пневмогайковерт для гаек колес грузовых автомобилей и автобусов	1	23400
13	Электровулканизатор	1	10250

Итого			327160
Участок диагностики и ремонта топливной аппаратуры дизельных двигателей			
14	Стенд регулировки ТНВД	1	350000
15	Система вытяжки отработавших газов	1	20000
16	Верстак для разборочно-сборочных работ по ТНВД:	1	27700
17	Инструменты	1	735
18	Стеллаж	1	4900
Итого			403335
Участок уборочно-моечных работ			
19	Моечная установка высокого давления	2	59760
20	Пылесос для влажной уборки	1	8300
21	Очистные сооружения замкнутого цикла с блоком емкостей	1	210400
22	Поломоечная машина	1	56300
23	Моющие средства	1	1500
24	Тепловая завеса	4	12100
ИТОГО			348360
Всего			2358855

Стоимость оборудования административно-бытовых помещений отражена в таблице 9

Таблица 9 – Стоимость оборудования административно – бытовых помещений

№	Наименование оборудования	Кол-во, шт.	Рыночная цена, руб.	Стоимость, руб.
1	Диван	1	6000	6000
2	Кресло	2	3000	6000
3	Компьютер	3	20000	60000
4	Телевизор	1	14000	14000
5	Стол	6	2000	12000
6	Стул	6	1000	6000
7	Телефон	3	800	2400
8	Полка и проч.	4	1200	4800
9	Сейф	1	8000	8000
10	Табурет	6	400	2400
11	Шкаф	8	800	6400
12	Микроволновая печь	2	2000	4000

13	Чайник электрический	2	700	1400
14	Стеллаж и металлоконструкция	6	800	4800
15	Вешалка	4	500	2000
16	Кассовый аппарат	1	3000	3000
ИТОГО:	130400			130400

Всего затрат на необходимое оборудование составляет 2489255 рублей.

Таблица 10 - Постоянные затраты

Статья расходов в месяц	Сумма (руб.)
Услуги связи	500
Расходы на коммунальные нужды	37 800
Амортизация	66 247
Юридическое сопровождение	20 000
Прочие расходы, в том числе: затраты на маркетинг	13 100
Итого	137 647

Таблица 11 - Переменные затраты

Затраты в месяц	Сумма (руб.)
Электроэнергия	25 000
Общехозяйственные расходы	5 000
Итого	30 000

Согласно таблицам 10 и 11, постоянные затраты составляют 137647 рублей, переменные 30 000 рублей. В сумме – 167647 руб. в месяц

7. Финансовый план

Расчет чистой прибыли зависит от выбора той или иной формы налогообложения. Для проектируемого автосервиса будет выбрана упрощенная система налогообложения со ставкой 6% от разницы доходов и расходов.

В таблице 12 представлены затраты подготовительного периода организации.

Таблица 12 - Затраты подготовительного периода

Наименование затрат	Сумма
1. Регистрация ООО	6 500
2. Ремонт помещения	1 536 000
Покупка необходимого оборудования	2489255

(включая мебель для кабинетов)	
4. Оформление вывески центра	16 000
Итого:	4047755

Исходя из суммы затрат (плюс затраты на выплату заработной платы не месяц (таблица б)), получаем сумму необходимого инвестирования 4560000 руб.

Источником финансирования проекта являются собственные средства инвестора.

Далее, в таблице 13, будет составлен отчет о финансовых результатах. Отчет составляется в целях определения чистой прибыли предприятия и взаимной увязки этого раздела с другими разделами бизнес-плана предприятия. Согласно таблице 13 чистая прибыль предприятия появится уже на третий месяц работы. Чистая прибыль в год будет составлять 927564 рубля.

Таблица 13 - Отчет о финансовых результатах за первый год

№	Наименование показателя	По месяцам											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Выручка от продаж (без НДС)	840000	840000	857500	910000	1048000	1040500	1010500	993000	1118000	1155000	895000	587500
2	Переменные материальные затраты (без НДС)	330000	330000	330000	330000	330000	330000	330000	330000	330000	330000	330000	330000
3	Заработная плата производственного персонала (включая налоги на ФОТ)	239200	239200	239200	239200	239200	239200	239200	239200	239200	239200	239200	239200
4	Валовая прибыль	270800	270800	288300	340800	478800	471300	441300	423800	548800	585800	325800	18300
5	Постоянные расходы (без НДС)	71400	71400	71400	71400	71400	71400	71400	71400	71400	71400	71400	71400
6	Постоянные расходы на заработную плату АУП (включая налоги на ФОТ)	140400	140400	140400	140400	140400	140400	140400	140400	140400	140400	140400	140400
7	Амортизация	66247	66247	66247	66247	66247	66247	66247	66247	66247	66247	66247	66247
8	Операционная прибыль/убыток	-7247	-7247	+10253	+62753	200753	193253	163253	145753	270753	307753	47753	-259747
9	Налог на имущество				24750			24750			24750		
10	Прибыль до налогообложения	-7247	-7247	+10253	+38003	200753	193253	138503	145753	270753	283003	47753	-259747
11	Налог на прибыль (6%)	8400	8400	8575	9100	12046	11595	8310	8745	16246	16980	8950	5875
12	Чистая прибыль	-15647	-15647	+1678	+28903	188707	181658	130193	137008	254507	266023	38803	-265622

Таблица 14 - План денежных потоков на первый год

Статья	0	По месяцам											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Операционный денежный поток			-15647	-31294	-29616	-713	+1879 94	+3696 52	+4998 45	+6368 53	+8913 60	+1157 383	+1196 186
Поступления:		84000 0	840000	857500	910000	104800 0	104050 0	101050 0	993000	111800 0	115500 0	895000	587500
Выплаты:		85564 7	855647	855822	881097	859293	858842	880307	855992	863493	888977	856197	853122
Итого: денежный поток от операционной деятельности		-15647	-31294	-29616	-713	+18799 4	+36965 2	+49984 5	+63685 3	+89136 0	+11573 83	+11961 86	+92756 4

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{\text{Капитальные вложения}}{\text{Годовая прибыль}}$$

$$\text{Срок окупаемости} = 2489255/927564 = 2,6 \text{ года}$$

$$\text{Коэфф. эффективности кап. вложений} = \frac{\text{Годовая прибыль}}{\text{Капитальные вложения}}$$

$$\text{Коэфф. эффективности кап. вложений} = \frac{927564}{2489255} = 0,37$$

Маржинальный доход (MR) = Выручка - переменные затраты

$$K_{MR} = MR / \text{выручка}$$

Точка безубыточности (BEP) = Постоянные затраты / K_{MR}

$$MR = 11295000 - 3960000 - 287400 = 4464600$$

$$K_{MR} = 4464600 / 11295000 = 0,39$$

$$BEP = (856800 + 1684800 + 794964) / 0,39 = 8555292 \text{ РУБ.}$$

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} * 100\%$$

$$\text{Рентабельность} = 927564 / 11295000 * 100\% = 10\%$$

Анализируя таблицу с отчетом о финансовых результатах за первый год работы и результаты расчетов показателей, можно сделать такие выводы:

- 1) Моментом появления чистой прибыли является уже третий месяц работы;
- 2) Срок окупаемости проекта составляет 2года и 6 месяца;
- 3) Коэффициент капитальных вложений составляет 0,37;
- 4) Точка безубыточности составляет 8555292 рубля. Таким образом нужно продать услуг на 8555292 рубля что бы получить нулевую прибыль;
- 5) Рентабельность продаж составляет 10%.

С такими показателями организация будет развиваться быстрыми темпами, поэтому целесообразно будет производить расширение сфер деятельности.

Что касается рисков, при реализации данного проекта их мало, но они все же имеются. Прежде всего, это коммерческий риск, связанный с ненадежностью доходов, проблемами со сбытом. В данном случае он заключается в возможных несоответствиях прогнозируемой посещаемости автосервиса клиентами. Однако, этот риск невелик, так как окружающая среда и рынок сбыта были достаточно изучены, при этом для расчетов были взяты показатели не наилучшие, а наиболее вероятные. Чтобы вероятность этого риска не увеличивалась в дальнейшем, целесообразно будет проводить дополнительные исследования, чтобы в случае падения спроса организовать дополнительные мероприятия для его поддержания.

Другой вид риска - производственный, непосредственно связанный с оказанием услуг (например, их низкое качество). Применительно к данным условиям этот риск заключается в возможности работы недостаточно квалифицированного персонала (автослесарей). В числе мероприятий по снижению этого риска, прежде всего тщательный подбор кадров и в случае необходимости - их обучение и переобучение.

Финансовый риск - наименее вероятная группа рисков, так как после используются собственные средства инвесторов, кредитный риск отсутствует.

