



ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН
(демо-версия)

ОТКРЫТИЕ АВТОМОЙКИ
'09

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О БИЗНЕС-ПЛАНЕ

Полное наименование проекта

«Открытие автомобильной мойки на четыре поста».

Цель проекта

Настоящий бизнес-план разработан с целью привлечения инвестиционных средств для создания автомойки на 4 поста.

Объем и формат исследования

Количество страниц – 91 стр.

Язык отчета – русский

Исследование содержит: 25 таблиц, 7 диаграмм, 5 графиков

Дата выхода исследования: 15 июня 2009 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
2. ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ	9
2.1. ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ	9
2.2. ПРИСОЕДИНЕНИЕ К СЕТЯМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ	13
2.3. РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	15
3. МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ	16
3.1. АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК И ПАРК	16
3.1.1. ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ	16
3.1.2. АВТОМОБИЛИЗАЦИЯ ГОРОДОВ РОССИИ	16
3.1.3. РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ АВТОМОБИЛЯ	20
3.2. РЫНОК АВТОМОБИЛЬНЫХ МОЕК	20
3.2.1. ОБЪЕМ РЫНКА	20
3.2.2. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА АВТОМОЕК	23
3.2.3. СЕТЕВЫЕ АВТОМОЙКИ	25
4. ХАРАКТЕРИСТИКА КОНЦЕПЦИИ	26
4.1. КОНЦЕПЦИЯ АВТОМОЙКИ	26
4.2. РЕКЛАМА АВТОМОЙКИ	26
4.3. УСЛУГИ АВТОМОЙКИ	30
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	32
5.1. ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	32
5.2. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА	33
6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН	34
6.1. ЗАГРУЗКА И ПЛАН ПРОДАЖ	34
6.2. СТОИМОСТЬ УСЛУГ	35
6.3. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА	35
6.4. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ АВТОМОЙКИ	37

6.5. ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ	38
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	39
7.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ	39
7.2. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ И БЮДЖЕТ	39
7.3. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ	42
7.4. РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ	43
7.5. ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	45
7.6. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	48
7.7. БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС	51
8. АНАЛИЗ ПРОЕКТА	53
8.1. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	53
8.1.1. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ	53
Метод дисконтированного периода окупаемости (DPB)	54
Метод чистой приведенной стоимости (NPV - метод)	54
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	55
Средняя норма рентабельности (ARR)	56
8.1.2. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ	56
8.1.3. ФИНАНСОВАЯ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА	57
8.2. АНАЛИЗ РИСКОВ	62
8.2.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ	62
8.2.2. КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РИСКОВ	65
8.2.3. КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РИСКОВ	67
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ПРИМЕР ДОГОВОРА НА ПОДКЛЮЧЕНИЕ К СЕТЯМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ	70
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ДОЛЖНОСТНЫЕ ИНСТРУКЦИИ РАБОТНИКОВ АВТОМОЙКИ	79
О КОМПАНИИ GLOBAL REACH CONSULTING (GRC)	91

СПИСОК ТАБЛИЦ

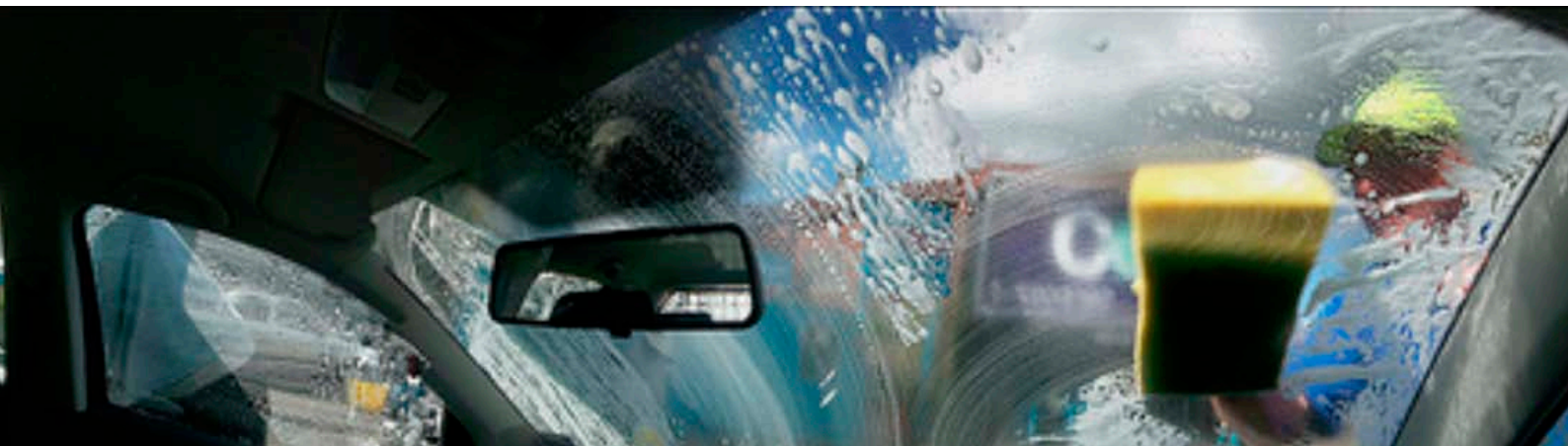
- Таблица 1.** Стоимость технологического подключения к электросетям в регионах
- Таблица 2.** Тарифы на технологическое присоединение к электросетям в Москве
- Таблица 3.** Пример заполнения таблицы расходов воды и стоков
- Таблица 4.** Рейтинг городов по количеству автомобилей на 1000 человек
- Таблица 5.** Сетевые автомойки Москвы
- Таблица 6.** Характеристика концепции
- Таблица 7.** Инвестиционные издержки по проекту
- Таблица 8.** Характеристика автомойки на 4 поста
- Таблица 9.** Максимальный объем реализации по проекту в количественном выражении
- Таблица 10.** Стоимость услуг по проекту
- Таблица 11.** Штатное расписание по проекту
- Таблица 12.** Динамика сдельной заработной платы по проекту
- Таблица 13.** Расчет текущих расходов по проекту
- Таблица 14.** Ставки налогов и суммы выплат за период планирования.
- Таблица 15.** Налоговое окружение по проекту
- Таблица 16.** Структура стоимости проекта
- Таблица 17.** Расчет выручки проекта
- Таблица 18.** Отчет о движении денежных средств
- Таблица 19.** Отчет о прибылях и убытках
- Таблица 20.** Бухгалтерский баланс по проекту
- Таблица 21.** Показатели эффективности по проекту
- Таблица 22.** Показатели финансовой состоятельности по проекту
- Таблица 23.** Характеристика методов оценки рисков проектов
- Таблица 24.** Качественный анализ рисков
- Таблица 25.** Анализ чувствительности проекта по NPV

СПИСОК ДИАГРАММ

- Диаграмма 1.** Структура расходов на содержание автомобиля
- Диаграмма 2.** Сегментация рынка автомоек по видам
- Диаграмма 3.** Сегментация автомобильных моек по типу и количеству постов
- Диаграмма 4.** Структура инвестиционных издержек по проекту
- Диаграмма 5.** План загрузки по проекту
- Диаграмма 6.** Структура услуг по видам мойки
- Диаграмма 7.** Движение денежных средств по проекту

СПИСОК ГРАФИКОВ

- График 1.** Динамика поступлений по проекту, руб.
- График 2.** Динамика чистой прибыли по проекту, руб.
- График 3.** Окупаемость проекта, руб.
- График 4.** Динамика рентабельности активов по проекту
- График 5.** Анализ чувствительности по проекту (NPV, рублей)



1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Полное наименование проекта:

«Открытие автомобильной мойки на четыре поста».

Сокращенное наименование проекта: «Открытие автомойки».

Цель проекта

Настоящий бизнес-план разработан с целью привлечения инвестиционных средств для создания автомойки на 4 поста.

Реализация данного проекта позволит:

- Создать бизнес, стоимость которого на конец периода планирования составит *** млн. рублей в текущих ценах и постоянно приносящий чистую прибыль в размере *** тыс. руб. ежемесячно;
- Получить гарантированный доход в размере 426 тыс. рублей по истечении периода планирования в текущих ценах;
- Создать новые рабочие места в регионе реализации проекта;
- Удовлетворить спрос на услуги автомоек в районе реализации проекта.

Услуги проекта и стоимость (руб.)

Стоимость услуг	класс А	Класс В	Класс С
Простая мойка			
Средняя мойка			
Полная мойка			

План сбыта по проекту

Стоимость услуг	Количество машин в день, шт.	Количество машин в месяц, шт.
Простая мойка		
Средняя мойка		
Полная мойка		
Итого	95	

Характеристика концепции проекта

Параметр	Характеристика
Количество постов мойки	4
Тип мойки	Бесконтактная мойка
Средняя стоимость	
	<i>Простая мойка</i> *** руб.
	<i>Мойка средней сложности</i> *** руб.
	<i>Сложная мойка</i> *** руб.
Режим работы автомойки	С 9.00 до 21.00
Персонал проекта	
Сумма инвестиций	*** руб.

Персонал проекта:

№	Должность	Кол-во сотрудников	Оклад, руб. / мес.	Итого оклад, руб. / мес.
1	Управляющий			
2	Менеджер по приему заказов			
3	Бухгалтер			
4	Кассир			
5	Мойщик		переменная	20% от выручки
Итого:			-	

Местоположение проекта:

Рентабельность и окупаемость бизнеса будет определять месторасположение будущей автомойки. Желательно чтобы это был престижный район вашего города, недалеко от проезжей части. Престижный район будет означать, что область вашего окружения будет весьма обеспеченная, а, следовательно, они имеют хорошие автомобили и естественно хотят, чтобы они хорошо выглядели. Хорошо также, если в этом районе будет находиться много предприятий и частных предпринимателей. Однако, учтите еще один факт, автомойка должна иметь удобные свободные транспортные пути, чтобы клиенты не продирались между снующих туда-сюда машин. Для открытия автомойки

лучше строить отдельное здание и помещение таким образом, чтобы площади, занимаемые оборудованием и персоналом, использовались бы оптимальным способом. Не забудьте, что кроме оборудования и персонала помещение автомойки должно предусматривать склад для расходных материалов, водоочистные сооружения, кассу и т.д.

Инвестиции

Объем инвестиций в открытие автомойки составляет *** рублей. Срок инвестиционного периода составляет 2 месяца.

71% инвестиций приходится на строительство мойки с оборудованием под ключ. ***% инвестиционных расходов составляет монтаж оборудования. На оборотные средства приходится ***% затрат, в которые входит покрытие первоначальных убытков в инвестиционный период и первоначальная закупка химикатов и моющих средств.

Финансирование проекта

В типовом проекте предполагается финансирование за счет будущего собственника предприятия или стороннего инвестора. Ставка дисконтирования по проекту составит 18%.

Предпосылки для успешной реализации проекта

- Количество зарегистрированных в России автомобилей составляет порядка 40 млн., из которых более 75% - легковые автомобили, к 2010 году прогнозируется увеличение количества автомобилей до 42 млн.;
- На данный момент число автомобилей в Москве на 1 000 жителей составляет 338 машин. И с каждым годом этот показатель будет расти. Для сравнения в Соединенных Штатах Америки этот показатель в крупных городах равен 900 автомобилей на 1 000 жителей, в Европе – свыше 500 автомобилей на 1 000 жителей;
- Автомойка - очень выгодный и быстроразвивающийся бизнес. И дело здесь не только в том, что спрос на услуги по мытью авто по-прежнему выше предложения.
- В Москве можно было вымыть автомобиль на 4 000 постах автомоек в среднем за 300-350 руб. (ручная мойка - 90% услуг). Количество автомобилей в Москве на сегодняшний день оценивается в 3,5 млн. единиц, а максимально возможное количество автомобилей, которое могут приобрести 3,5 миллиона московских семей в соответствии со своими нынешними доходами, составляет не более 5 млн. автомашин;

- Емкость московского рынка автомоек оценивается в *** млн. долл. При этом объем рынка в 2007 году составил *** млн. долл. и, таким образом, достиг 70% своей емкости.

Налогообложение по проекту

В расчетах использовалась упрощенная система налогообложения

Показатели эффективности проекта

показатели эффективности	значение
Ставка дисконтирования, %	18%
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	
Дисконтированный срок окупаемости (PBP), лет	1,87
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	
Модифицированная IRR (MIRR), %	
Средняя оценка стоимости бизнеса, руб.	
Чистый приведенный доход для бюджета (за счет налогов), руб.	

Средние интегральные показатели эффективности, финансовая состоятельность, анализ рисков методом экспертных оценок, перечень мероприятий по минимизации существующих рисков, а также результаты анализа чувствительности подтверждают хорошую вероятность успешной реализации рассматриваемого проекта.

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ

3.1 Автомобильный рынок и парк

3.1.1. Основные параметры



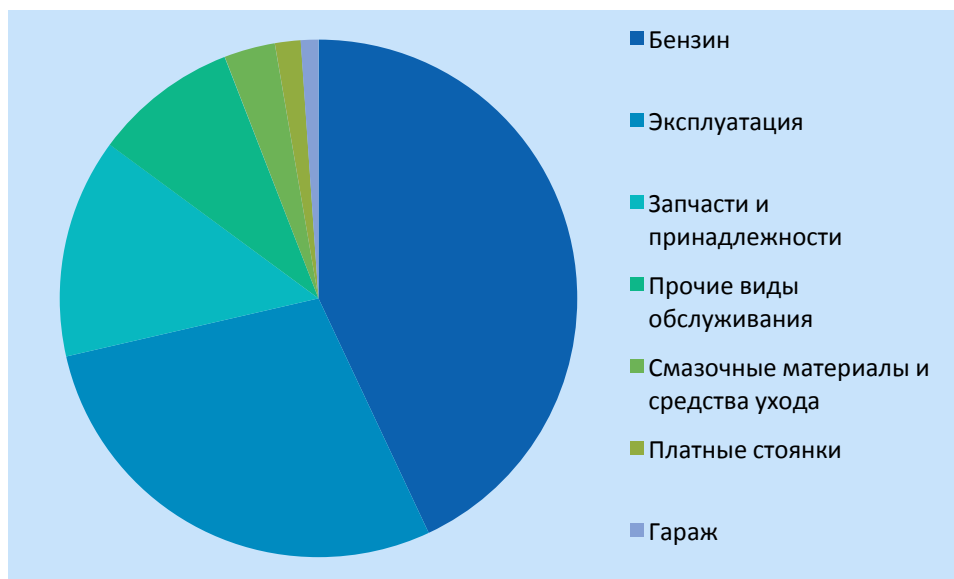
Количество зарегистрированных в России автомобилей составляет порядка **40 млн.**, из которых более 75 % - легковые автомобили, к 2010 году прогнозируется увеличение количества автомобилей до **42 млн.**

На Москву и Московскую область приходится около *****%** парка легковых автомобилей России.

3.1.2. Расходы на содержание автомобиля

Согласно данным *******, структура расходов на содержание автомобиля в 2006 году была следующей:

Диаграмма 1. Структура расходов на содержание автомобиля

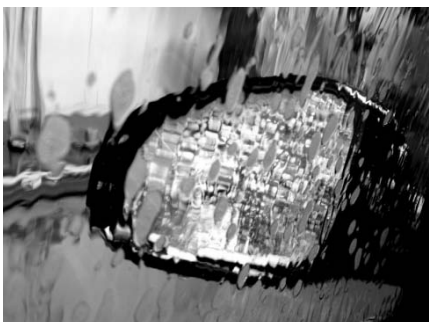


Источник: *******

То есть прочие виды обслуживания, в структуру которых входят услуги по мойке автомобилей, составляют примерно *****%** от общих расходов на содержание автомобиля.

3.2. Рынок автомобильных моек

3.2.1. Объем рынка



Автомойки - очень выгодный и быстроразвивающийся бизнес. И дело здесь не только в том, что спрос на услуги по мытью авто по-прежнему выше предложения.

По оценкам ***, емкость рынка автомобильных моек в Москве составляет около *** млн. операций в год, при этом в ближайшие годы прогнозируется рост рынка, однако остаются непонятными темпами роста.



Из трех основных типов автомоек уверенно останавливают свой выбор на мойках ручного типа с аппаратами высокого давления - они занимают ***% регионального рынка. Крайне небольшой сегмент (***) числится за автоматическими порталными автомойками, что само по себе странно: услуга эта весьма привлекательна для клиентов и высококорентабельна.

Собственно, наиболее выгодными являются всего два вида моек. ***

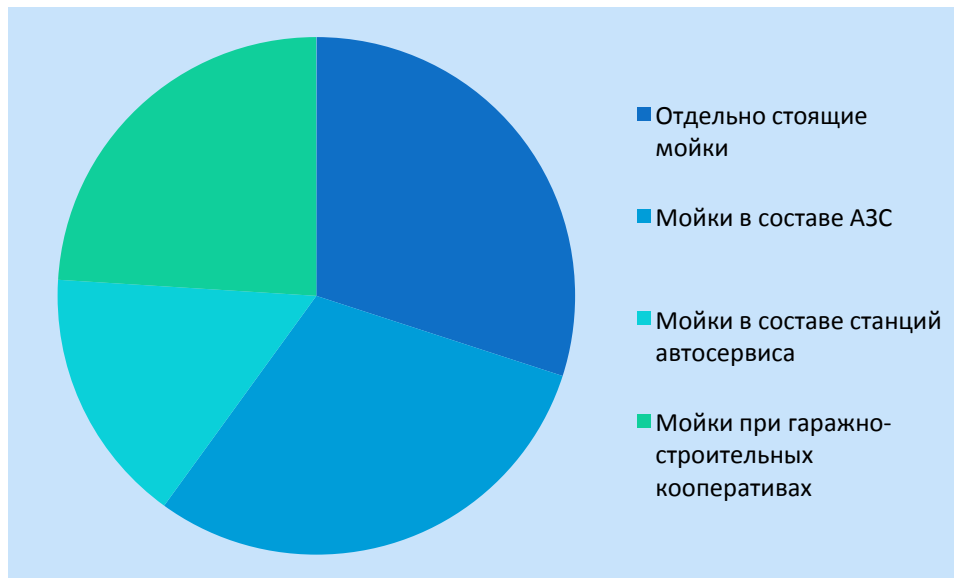
В 2007 г. в Москве можно было вымыть автомобиль на *** постах автомоек в среднем за *** руб. (ручная мойка - 90% услуг). Количество автомобилей в Москве на сегодняшний день оценивается в *** млн. единиц, а максимально возможное количество автомобилей, которое могут приобрести 3,5 миллиона московских семей в соответствии со своими нынешними доходами, составляет не более *** млн. автомашин.

Емкость московского рынка автомоек оценивается в *** млн. долл. При этом объем рынка в 2007 году составил *** млн. долл. и, таким образом, достиг 70% своей емкости.

3.2.2. Сегментация рынка автомоек

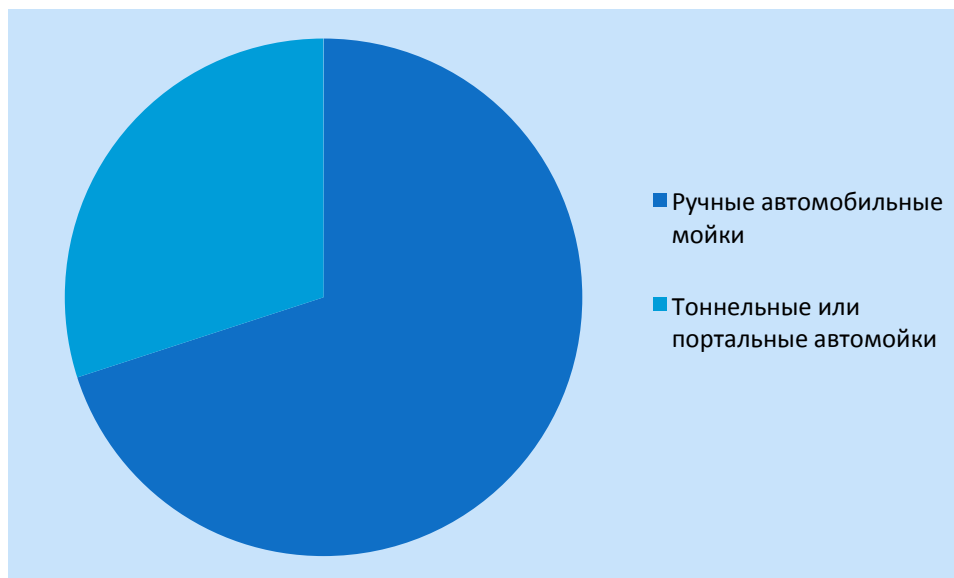
Ниже на **Диаграмме 2** представлена структура Московского рынка автомоек.

Диаграмма 2. Сегментация рынка автомоек по видам



Источник: Global Reach Consulting

Диаграмма 3. Сегментация автомобильных моек по типу и количеству постов



Источник: Global Reach Consulting

Автомойщики предлагают практически одинаковые услуги, и работают с помощью одной и той же техники. Большинство предпочитает марку ***. Действительно, техника качественная и надежная, хотя и не самая дешевая. Зато широко распространенная: российская дилерская сеть этого немецкого концерна хорошо развита.

5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

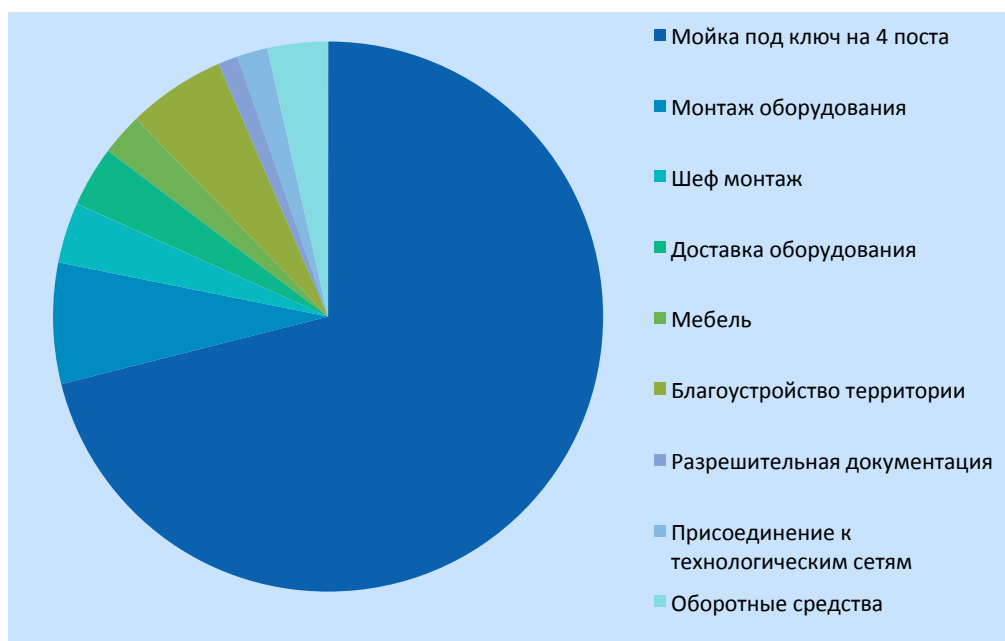
5.1. Объем инвестиций

Объем инвестиций в открытие автомойки составляет ***** рублей**. Срок инвестиционного периода составляет **2 месяца**.

Таблица 7. Инвестиционные издержки по проекту

Наименования этапа	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	ИТОГО
Мойка под ключ на 4 поста			-	-	-	-	
Монтаж оборудования			-	-	-	-	
Шеф монтаж			-	-	-	-	
Доставка оборудования			-	-	-	-	
Мебель			-	-	-	-	
Благоустройство территории			-	-	-	-	
Разрешительная документация			-	-	-	-	
Присоединение к технологическим сетям			-	-	-	-	
Оборотные средства			-	-	-	-	
Итого			-	-	-	-	

Диаграмма 4. Структура инвестиционных издержек по проекту



6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1. Загрузка и план продаж

Начать работу автомойки планируется в *** месяце первого года реализации проекта. Первоначальная загрузка составит ***% от запланированной. Далее загрузка постов автомойки будет увеличиваться, а максимальное значение составит ***%.

Максимальный объем поступлений в день при 100% загрузке составит *** машин в день. При этом количество машин по простой мойке составит ***, по средней мойке *** и по полной мойке *** штуки.

Таблица 9. Максимальный объем реализации по проекту в количественном выражении

Стоимость услуг	Средняя стоимость, руб.	Количество машин в день, шт.	Количество машин в месяц, шт.
Простая мойка			
Средняя мойка			
Полная мойка			
Итого		95	

6.5. Текущие расходы

Нормы текущих затрат указаны ниже в **Таблице 13**:

Таблица 13. Расчет текущих расходов по проекту

Наименование затрат	Норма расходов, руб. в мес.	Примечание
Постоянная заработная плата		
Переменная заработная плата		
ЕСН		
Моющие и чистящие средства		
Электропотребление		
Водопотребление		
Утилизация грязной воды		
Аренда земельного участка		
Хозяйственные расходы		
Коммерческие расходы		

8. АНАЛИЗ ПРОЕКТА

8.1. Анализ эффективности проекта

8.1.1. Эффективность инвестиций

8.1.2. Основные показатели эффективности

Приведенные в ниже **Таблице 21** основные показатели говорят об эффективности и инвестиционной привлекательности рассматриваемого проекта.

Таблица 21. Показатели эффективности по проекту

показатели эффективности	значение
Ставка дисконтирования, %	18%
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	
Дисконтированный срок окупаемости (PBP), лет	1,87
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	
Модифицированная IRR (MIRR), %	
Средняя оценка стоимости бизнеса, руб.	
Чистый приведенный доход для бюджета (за счет налогов), руб.	

8.2. Анализ рисков

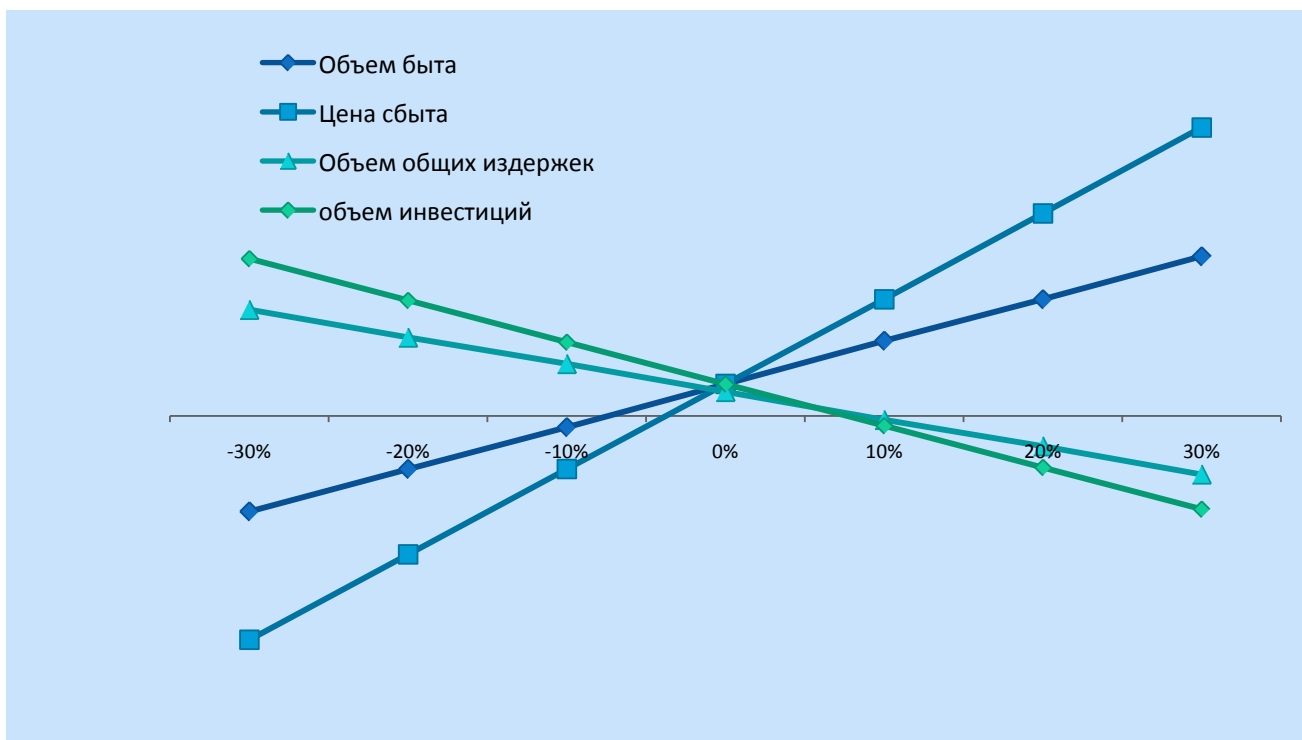
8.2.1. Количественный анализ рисков

Таблица 25. Анализ чувствительности проекта по NPV

Руб.	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Объем быта							
Цена сбыта							
Объем общих издержек							
объем инвестиций							

Ниже анализ чувствительности по проекту представлен графически.

График 5. Анализ чувствительности по проекту (NPV, рублей)



Как видно из вышеприведенного **Графика 5** и **Таблицы 25**, наибольшую чувствительность проект проявляет к ******* (менее *****%**) и ******* (порядка *****%**). В тоже время проект менее чувствителен к ******* и *******.

О КОМПАНИИ GLOBAL REACH CONSULTING (GRC)

Уникальные методы работы и сервис **Global Reach Consulting (GRC)**, высокопрофессиональная команда, обширные знания рынков и большой проектный опыт позволяют нам работать на результат и полное удовлетворение наших клиентов.

Global Reach Consulting ставит перед собой цель быть лидером в предоставлении профессиональных консалтинговых услуг начинающим предпринимателям, малому и среднему бизнесу, помогая им достигать роста и воплощать в жизнь предпринимательские инициативы.

Global Reach Consulting специализируется на разработке высококачественных **маркетинговых исследований рынков** и **бизнес-планов** по различным отраслям и регионам России и мира. Мы даем нашим клиентам практические пути достижения конкурентных преимуществ, предоставляя достоверные бизнес-данные, анализ и рекомендации, основанные на надежных научно-исследовательских методиках.

Предпринимательство – это наша философия и наша страсть. Мы верим, что все компании – большие и маленькие, отечественные и международные, в различных отраслях промышленности – должны обладать гибким, предпринимательским складом ума и характером, чтобы успешно конкурировать и становиться победителем в XXI веке глобальной экономики. Скорость бизнеса никогда не была больше, чем сейчас. Всем руководителям и менеджерам необходимо оперативно выявлять, проверять, формулировать и воплощать в жизнь инициативы, ведущие к росту и процветанию. Бизнес **Global Reach Consulting** - помогать нашим клиентам в этом.

Наша цель – Ваши большие достижения!

УСЛУГИ GLOBAL REACH CONSULTING

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Мы разрабатываем бизнес-планы, которые подтверждают надежность бизнес стратегии наших клиентов и передают ценность их предложений инвесторам, партнерам и другим участникам.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Маркетинговые исследования **Global Reach Consulting** – это практические пути достижения конкурентных преимуществ. Это проверенные бизнес-данные, анализ и рекомендации, основанные на надежных исследовательских методиках.

ПЕРЕВОДЫ

Компаниям, планирующим выйти на международный рынок, может понадобиться перевести бизнес-план или маркетинговое исследование рынка на иностранный язык, чтобы презентовать свои идеи, услуги или продукты для зарубежных инвесторов, партнеров и кредиторов. Перевод на иностранный язык поможет расширить потенциал партнерства и финансовые основы бизнеса.

ПРЕЗЕНТАЦИИ

Презентация проекта инвестору - очень ответственный этап привлечения инвестиций, от правильности и успешности которого во многом зависит исход переговоров. Главная задача презентации - завязать диалог с потенциальными инвесторами. Презентация должна четко показать, почему вам необходимы запрашиваемые средства.

КОНЦЕПЦИИ

Global Reach Consulting совместно со специализированными американскими консалтинговыми агентствами разрабатывают **инновационные концепции** и **решения по увеличению доходности** ресторанов и развлекательных центров.