



PRO  
CONSULTING  
АНАЛІТИКА РИНКІВ. ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ



**БИЗНЕС-ПЛАН**

# **Бизнес-план организации работы порталльной автомойки**

[www.pro-consulting.ua](http://www.pro-consulting.ua)

<b>1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА .....</b>	<b>3</b>
1.1. ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА .....	3
1.1.1. Цели и стратегии Проекта .....	3
1.1.2. Задачи Проекта .....	4
<b>2. ПРОЕКТ .....</b>	<b>5</b>
2.1. НАПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ .....	5
2.1.1. Целевое направление кредитования .....	5
2.1.2. Задачи финансирования компании .....	5
2.1.3. График финансирования компании .....	5
2.1.4. Сетевой график реализации проекта .....	6
2.2. ТЕКУЩИЕ ПАРАМЕТРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ПО ПРОЕКТУ .....	6
2.2.1. Месторасположение нового Проекта, схема площади .....	6
2.2.2. Сырьевая база, поставщики сырья .....	7
2.2.3. Характеристика производственных мощностей компании .....	8
2.3. ПРОЦЕСС РАБОТЫ КОМПАНИИ ПОСЛЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ .....	10
2.3.1. Описание процесса работы компании .....	10
2.3.2. Кадровая политика компании .....	10
2.3.3. Стратегическая кадровая политика .....	13
2.3.4. Разрешительная документация .....	14
2.3.5. Воздействие проекта на окружающую среду. Соответствие проекта экологическим нормам .....	15
2.4. АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА И МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ .....	16
2.4.1. Общий обзор целевого рынка .....	16
2.4.1. Автоматические мойки .....	20
2.4.2. Целевой покупатель: способы привлечения. Сегменты рынка .....	28
2.4.3. Маркетинговая стратегия компании .....	29
2.5. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА .....	30
2.5.1. Прогноз продаж по проекту .....	30
2.5.2. Формирование прибыли по проекту .....	30
2.5.3. Прогноз движения денежных потоков по проекту .....	31
2.5.4. Безубыточность производства .....	33
2.5.5. Обоснование возможности обслуживания кредита. Коэффициент обслуживания долга .....	33
2.5.6. Инвестиционная привлекательность проекта .....	35
2.5.6.1. Чистая текущая стоимость проекта (NPV) .....	35
2.5.6.2. Внутренняя ставка доходности проекта (IRR) .....	35
2.5.6.3. Дисконтированный период окупаемости проекта .....	35
2.5.6.4. Показатели прибыльности вложений .....	35
2.5.6.5. Обоснование структурирования кредита (Льготный период. График погашения) .....	36
2.6. АНАЛИЗ РИСКОВ .....	36
2.6.1. Факторный анализ рисков проекта .....	36
2.6.2. Стратегия снижения рисков .....	36
2.6.3. SWOT-анализ .....	37
2.7. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ .....	37
<b>3. ВЫВОДЫ .....</b>	<b>38</b>

## 1. Характеристика Проекта

### 1.1. Исполнительное резюме Проекта

#### 1.1.1. Цели и стратегии Проекта

Сложившаяся ситуация на рынке автомоек Украины в данный момент времени, а именно отставание предложения на этом рынке от спроса как минимум на ... %, а также непрерывный рост продаж автомобилей (по результатам продаж автомобилей в Европе Украина занимает ...-е место), который, к примеру, в августе ... года составил почти ... тысячи авто, обусловили принятие решения о открытии современной конкурентоспособной мойки автомобилей.

При этом целями Проекта по созданию и введению в эксплуатацию автомойки выступают:

- Обоснование рентабельности организации деятельности и дальнейшей эксплуатации автомойки;
- Определение экономической целесообразности организации предприятия, занимающегося данной деятельностью;
- Выявление условий рынка и прогноз продаж услуг при наращивании мощности производства в инвестиционный период;
- Оценка ожидаемых финансовых результатов бизнеса и построение финансовой стратегии предприятия.



Таким образом, было выбрано решение применения стратегии выхода и прочного внедрения на рынке автомоек Киева.

### *1.1.2. Задачи Проекта*

**Основными задачами** Проекта являются:

- ° разработка и описание путей создания автомойки;
- ° определение предполагаемого места положения создаваемой организации на рынке (рыночной ниши);
- ° описание услуг, которые организация будет предоставлять посетителям;
- ° анализ целесообразности создания планируемого производства с точки зрения рентабельности и прибыльности;
- ° проведение анализа рисков и возможных угроз, стоящих перед организацией, как в настоящий момент времени, так и в будущем;
- ° создание новых рабочих мест.

Таким образом, осуществление Проекта даст возможность:

- получить прибыль от деятельности автомойки;
- закрепиться и расширить управляемый сегмент рынка моек автомобилей Киева..

## 2. Проект

### 2.1. Направление использования кредитных средств

#### 2.1.1. Целевое направление кредитования

Кредитные средства в размере ... евро, которые планируются привлечь по проекту, будут направлены на строительство автомойки, приобретение оборудования, офисной техники и мебели, проведение всех необходимых подготовительных работ для открытия автомойки, а также на пополнение оборотных средств предприятием.

#### 2.1.2. Задачи финансирования компании

Основными задачами привлечения финансовых ресурсов являются:

- создание бизнеса с нуля;
- удовлетворение и стимулирование потребительского спроса на планируемый проектом вид услуг;
- получение доходов от планированной деятельности;
- завоевание прочной позиции на рынке автомоек Киева.

Таким образом, получение кредитных средств в размере ... евро позволит успешно реализовать запланированные цели и достичь высоких результатов деятельности.

#### 2.1.3. График финансирования компании.

Общая стоимость проекта составляет ... евро, при этом ... % проекта финансироваться за счет использования кредитных средств и на ... % за счет собственных ресурсов. Привлечение кредитных средств в размере ... евро планируется производить в декабре ... года.

Начало кредитных выплат будет производиться через полгода после получения кредитных средств. Желаемый срок кредитования составляет ... месяца при процентной ставке в ... %.

Подробная постатейная информация об источниках финансирования проекта и направлениях использования средств представлена в *Приложениях № ..., ...*

График выборки и погашения кредита, запрашиваемого для финансирования Проекта, приведен в *Приложениях № ..., ... «График выборки и погашения кредита».*

#### *2.1.4. Сетевой график реализации проекта.*

Проект рассчитан на ... года. Начало реализации проекта – октябрь ... года.

Создание автомойки предусматривает проведение на земельном участке инициаторов проекта всех необходимых строительных работ, закупку нужного оборудования, офисной техники и мебели, покупку необходимых моющих средств. Кроме того, необходимо получить всю разрешительную документацию, перечень которой приведен в пункте «Разрешительная документация», а также подобрать штат рабочих необходимого уровня компетенции.

Закупка оборудования планируется осуществляться у компании ООО «...», поставляющего высококачественное оборудование для автомоек ведущих мировых марок. Продавец оборудования предоставляет гарантии на свое оборудование на ... месяцев.

С ноября по декабрь ... года планируется также пополнение оборотных средств компании, для обеспечения бесперебойности в ее деятельности.

Детальные графики реализации проекта по объектам представлено в *Приложении №... «Сетграфик»*. При этом во внимание принимались собственные возможности предпринимателя, условия поставщика оборудования и производственный цикл деятельности планируемой автомойки.

## *2.2. Текущие параметры деятельности компании по Проекту*

### *2.2.1. Месторасположение нового Проекта, схема площади*

Организовать деятельность автомойки планируется в ... районе города Киев, располагающим большим автомобилепотоком, неудовлетворенностью спроса в данном сегменте экономики в качественном и количественном разрезе.

Наличие вышеперечисленных факторов обуславливает большой потенциал планируемой автомойке, поскольку гарантирует возможность привлечения большого количества потенциальных посетителей.

Рисунок. Схема расположения будущего проекта



### *2.2.2. Сырьевая база, поставщики сырья*

Для бесперебойного обслуживания автомобилепотока, автомойке понадобится набор разнообразной автокосметики, а именно: шампуни-пенообразователи, которые помогают облегчить и ускорить удаление грязи, средства для быстрой очистки от прилипших насекомых, воск, защищающий от неблагоприятных погодных условий, очистители битумных, смоляных, масляных пятен, нейтрализаторы запаха, полироли наводящие блеск, и т.д.

Покупка необходимых средств планируется осуществляться у компания ..., работающей ... лет на рынке Украине. Компания занимается продажей высококачественной автохимии и автокосметики производства ведущих производителей США и России, а весь ассортимент товаров ... Украина имеет высокие эксплуатационные свойства и сертифицирован в соответствии с украинским законодательством.

### 2.2.3. Характеристика производственных мощностей компании

Легкомонтированное здание, которое будет возведено на собственном земельном участке инициаторов проекта площадью в ... м<sup>2</sup>, будет иметь:

- габаритные размеры ... х ... х ... м.
- общую площадь в ... м<sup>2</sup>.
- строительный объем в ... м<sup>3</sup>.

Рисунок. Экспликация помещений, см.



№ по плану	Наименование помещений	Площадь, м2
1.	Помещение мойки автомашин	...
2.	Помещение оборотной системы водоснабжения	...
3.	Подсобное помещение	...
4.	Санузел	...
5.	Помещение ожидания клиентов	...



- Портальная автоматическая мойка ... ..+ - высшего уровня с огромным выбором возможностей и опций благодаря модульной системе. Мойка и сушка производятся в отдельных и синхронизированных модулях для большей производительности и исключительного качества сушки. За счет тандемного исполнения портальной мойки пропускная способность повышена до ... автомобилей в час.



- 
- 
- 
- 

- Две вертикальные щетки выполняют двойную чистку передней и задней панели автомобиля. Движение горизонтальной щетки осуществляется с помощью гидравлической системы для достижения максимального контроля и надежности.

#### Технические характеристики оборудования

Модель	M15+
Максимальная высота автомобиля, м	...
Максимальная ширина автомобиля, м	...
Максимальная длина автомобиля, м	...
Рекомендованная высота здания, м	...
Рекомендованная ширина здания, м	...
Рекомендованная длина здания, м	...
Скорость движения портала, м/мин	...
Кол-во, машин/ час	...
Мощность сушки, Квт	...

- Система очистки воды ....

## *2.3. Процесс работы компании после финансирования*

### *2.3.1. Описание процесса работы компании*

Целью получения финансирования является осуществление строительных работ, приобретение оборудования и офисной техники, а также пополнение оборотных средств компанией.

Строительство автомойки планируется на участке земли размером ... квадратных метров.

На автомойке планируется предоставлять широкий ассортимент услуг по уходу за автомобилем, таких как:

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

Поскольку к работе автомоек предъявляются много требований со стороны санитарных служб, то, для того, чтобы работать по правилам и уменьшить давление контролирующих служб, планируемая автомойка будет с замкнутым водооборотным циклом. Воду, прошедшую ...- ... оборотных циклов, планируется сдавать предприятиям, специализирующихся на ее утилизации.

Постоянным клиентам автомойки будут предоставлены дисконтные карточки, дающие право получения скидки на услуги компании в размере ... и ... %.

Плановый режим работы автомойки – круглосуточно без выходных.

### *2.3.2. Кадровая политика компании*

Кадровая политика предприятия будет ориентирована на использование таких методов организации труда, которые бы обеспечили предприятию создание высокопроизводительного,

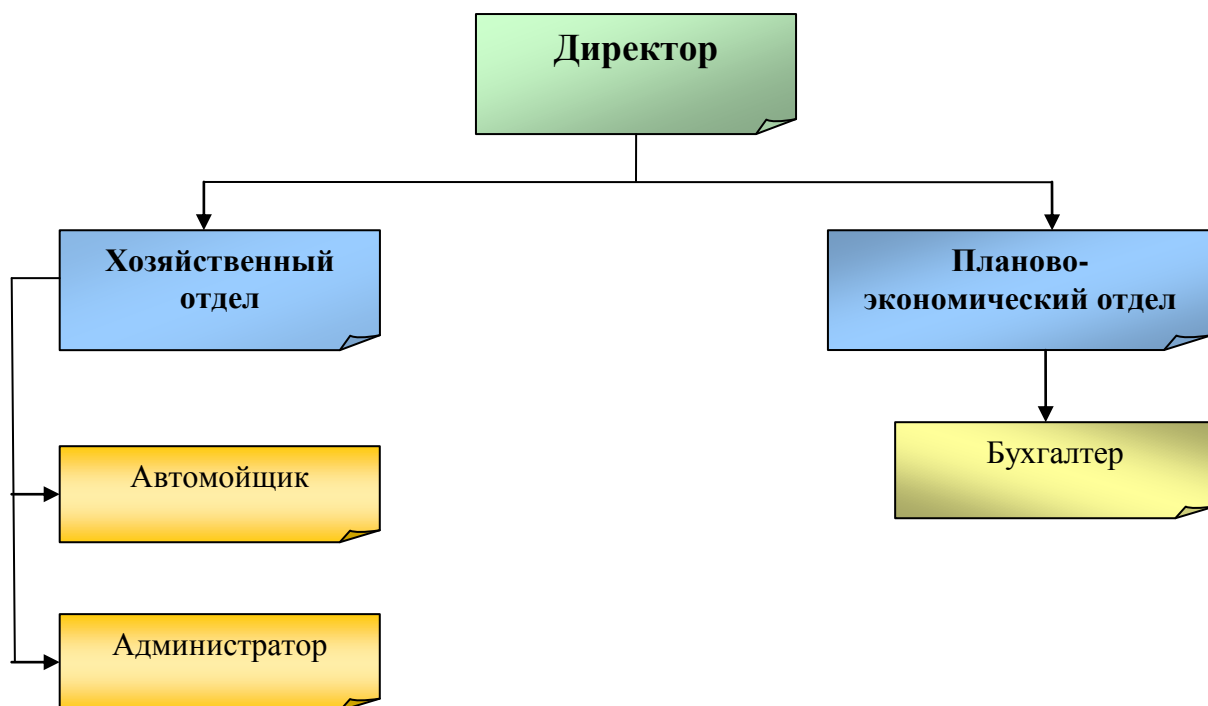
сплоченного колектива, продуктивно і оперативно виконуючого свої обов'язки і спроможного своєчасно реагувати на змінюючіся вимоги ринку.

Основними напрямками кадрової політики автомойки являються:

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

Одною з найважливіших завдань побудови максимально ефективного системи управління є формування організаційної структури реалізації Проекту.

**Рисунок. Органіграма майбутнього Проекту**



Должностными обязанностями директора автомойки выступают:

1. Осуществление общего руководства административно-хозяйственной и экономической деятельностью автомойки.
2. Организация работы персонала и контроль за качественным выполнением автомойщиками своих должностных обязанностей.
- 3.

- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Следить за ходом протекания процесса мойки будут автомойщики, работающие сутки трое. В аналогичном режиме будут работать и операторы, функциональные обязанности которых будут заключаться в следующем:

- 
- 
- 
- 
- 
- 

Работа бухгалтера, работающего на полставки, ничем не будет отличаться от работы данных должностных лиц в других организациях.

Общее количество персонала, которое планируется задействовать в реализации данного Проекта, составляет ... человек. Общий прогнозный фонд оплаты труда в месяц по проекту составит ... евро, а начисления на ФОТ - ... евро.

Таким образом, штатное расписание Проекта выглядит следующим образом:

**Таблица. Штатное расписание Проекта**

№ п/п	Должность	Количество штатных сотрудников	Месячный оклад на 1 человека	Фонд оплаты труда
1	Директор	...	... €	... €
2	Администратор	...	... €	... €
3	Мойщик	...	... €	... €
4	Бухгалтер	...	... €	... €
<b>Всего</b>		...	... €	... €

### 2.3.3. Стратегическая кадровая политика

Предприятие рассматривает развитие кадрового потенциала как одно из основных условий для достижения поставленных стратегических целей.

Стратегическая цель работы с персоналом - формирование действующей, высокопрофессиональной команды специалистов, способной эффективно решать задачи стратегического развития предприятия.

#### **Приоритеты в работе с персоналом:**

- 1.
- 2.
- 3.
- 3.
- 4.

Для реализации кадровой политики необходимо выполнить следующие стратегические задачи:

- ...
- ...
- ...
- ...

Кадровая политика предприятия будет направлена на оптимальное делегирование полномочий и создание ответственности за принятые решения. Предприятие будет также поддерживать сбалансированную систему вознаграждений кадров. Развитие корпоративной культуры компании будет направлено на создание у каждого работника ощущения причастности к достижению предприятием высоких результатов, воспитание командного духа.

Также руководством компании планируется проведение активной работы по мотивации деятельности персонала. Так, для удовлетворения социальных потребностей работников будут сделаны следующие мероприятия:

- 1.
- 2.
- 3.

Для удовлетворения потребностей работников в признании и уважении будет сделано следующее:

- 1)
- 2)
- 3) Рабочим будут делегироваться дополнительные права и полномочия;

- 4) Проводится работа по повышению квалификации работников, для повышения уровня их компетенции.

### *2.3.4. Разрешительная документация*

Прежде всего, для открытия автомойки необходимо иметь либо надлежащим образом оформленные документы на право собственности или на право пользования земельным участком, либо документы на право собственности или на право пользования помещением, которое соответствует изложенным ниже требованиям. Порядок приобретения в собственность или передачи земельного участка в аренду, а также документы, удостоверяющие права на земельный участок определяются Земельным кодексом Украины (далее - ЗКУ). В соответствии с ст. ст. 123, 124, 128, 151 ЗКУ юридическое лицо, заинтересованное в покупке или получении земельного участка в аренду из земель государственной или коммунальной собственности с целью строительства на нем объекта, должно осуществить следующие действия:

- 1) согласовать место расположения объекта строительства с соответствующими органами исполнительной власти или местного самоуправления;
- 2) получить согласие Киевской городской государственной администрации на разработку проекта отведения земельного участка;
- 3) заказать разработку проекта отведения земельного участка организации, имеющей соответствующее разрешение (лицензию) на выполнение таких видов работ.
- 4) согласовать проект отведения земельного участка с органом по земельным ресурсам, природоохранным и санитарно-эпидемиологическими органами, органами архитектуры и охраны культурного наследия;
- 5) получить заключение государственной землеустроительной экспертизы;
- 6) заключить договор купли-продажи или аренды с соответствующим органом исполнительной власти или местного самоуправления;
- 7) перенести границы земельного участка на местность.

Передача в аренду земельных участков, которые находятся в собственности граждан или юридических лиц, осуществляется по договору аренды между собственником земельного участка и арендатором. При этом изменение целевого назначения земельного участка не допускается, то есть строительство автомойки на арендованном участке возможно только в том случае, если он был предоставлен собственнику именно для строительства объекта транспортной инфраструктуры. В случае изменения целевого назначения земельного участка, передача в аренду осуществляется в вышеуказанном порядке. Следующим этапом является получение разрешения на строительство объекта градостроения. Необходимость и порядок получения такого разрешения

регулируется Законом Украины "О планировке и застройке территорий". Разрешение на строительство дает право на получение исходных данных на проектирование (архитектурно-планировочного задания, задания на проектирование и технических условий на инженерное обеспечение объекта архитектуры), осуществление проектно-изыскательских работ и получения разрешения на выполнение строительных работ. Кроме того, в соответствии с постановлением Кабинета Министров Украины от 14.02.2001 г. № 150 "Об утверждении Порядка выдачи органами государственного пожарного надзора разрешения на начало работы предприятий и аренду помещений" ни одно предприятие на территории Украины не имеет права начать осуществление своей деятельности без разрешения органов пожарного надзора. Процедура государственной регистрации предприятия регулируется Хозяйственным кодексом Украины, постановлением Кабинета Министров Украины "О порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности" от 25.05.1998 г. № 740.

Деятельность, связанная с предоставлением услуг по мойке автомобилей и чистке салонов, не подлежит лицензированию, поэтому она может осуществляться без специального разрешения.

### *2.3.5. Воздействие проекта на окружающую среду. Соответствие проекта экологическим нормам*

В процессе работы предприятия подобного рода необходимо соблюдать требования следующих основных нормативных актов:

Наибольшей проверкой на мойке подвергается система очистки воды. Государственные контролирующие органы руководствуются следующими действующими законами и стандартами:

- Закон Украины "Об охране окружающей среды" (25.01.91 г.);
- Водный кодекс Украины (06.06.95 г.);
- ГОСТ 17.1.3.05-82 (СТ СЭВ 3078-81) "Охрана природы. Гидросфера. Общие требования к охране поверхностных и подземных вод от загрязнения нефтью и нефтепродуктами";
- ГОСТ "Вода. Нормы погрешности измерений показателей состава и свойств";
- ГОСТ 12.1.007-76 "Система безопасности труда. Вредные вещества. Классификация и общие требования безопасности";
- ГОСТ 17.1.4.01.-80 "Охрана природы. Гидросфера. Общие требования к методам определения нефтепродуктов в природных водах и сточных водах";
- ДСТУ 3013-95 "Система стандартов в области охраны окружающей среды и рационального использования ресурсов. Гидросфера. Правила контроля за отведением дождевых и снеговых сточных вод с территорий городов и предприятий и т.д."

Для того чтобы предприятие не оказывало негативного воздействия на окружающую среду, возможны два варианта решения этой задачи. Первый из предложенных вариантов будет заключаться в том, что использованная в технологическом цикле автомойки вода будет пропускаться через специально установленные очистительные механизмы, а для соблюдения норм будут дополнительно привлечены услуги специализированных лабораторий ежемесячно следящих за соблюдением экологических норм.

Если же планируемой автомойке не удастся привязаться к существующей сточной системе, то можно создать специальный резервуар для грязной воды (в дальнейшем эту воду можно очищать и повторно использовать в производственном процессе) либо же заказывать специальный автомобиль, выкачивающий и увозящий отработанную воду.

Таким образом, благодаря соблюдению вышеуказанных нормативных актов и проведению перечисленных мероприятий, деятельность автомойки не будет служить нарушению природной экосистемы города Киев, а потому рассматриваемый проект будет полностью отвечать всем экологическим нормам, установленным законодательством Украины, и не оказывает негативного влияния на окружающую среду.

## **2.4. Анализ целевого рынка и маркетинговая стратегия**

### **2.4.1. Общий обзор целевого рынка**

По прогнозам, киевляне потратят в ... году на мойку своих авто более ... млн. \$. В Киеве зреет дефицит автомоек. Уже сейчас процесс приведения машины в порядок грозит ее владельцу очередь. Темпы увеличения количества автомоек, по мнению экспертов, не превышают ... % в год. Как бы то ни было, владельцы автомоек решили обернуть рыночные тенденции в свою пользу, повысив тарифы на услуги как минимум на ...– ...%.

Столичные мойщики машин не успевают реагировать на автобум. Для многих владельцев авто приведение своей техники в порядок стало настоящей проблемой — приходится выстаивать в очереди помногу часов, а то и записываться «на прием» за несколько дней. По мнению экспертов, сейчас предложение на этом рынке отстает от спроса как минимум на ... %. Это обусловлено непрерывным ростом продаж автомобилей, который в последние ...- ... года в среднем составил ... – ... % в год. Так, за август месяц ... года был зафиксирован новый рекорд продаж новых машин, который составил почти ... тысячи. По сравнению с прошлым годом – этот результат увеличился на ... %. По прогнозам специалистов, до конца года с такими темпами роста, авторынок вполне может преодолеть ...-тысячную отметку. По результатам продаж новых автомобилей в августе Украина уверенно заняла ...-е место в Европе. Так, Украина смогла опередить Нидерланды и



Бельгию, где наблюдается стагнация автомобильного рынка. Впереди остались только крупнейшие автомобильные страны, такие как Германия, Россия, Франция, Италия, Испания и Великобритания.

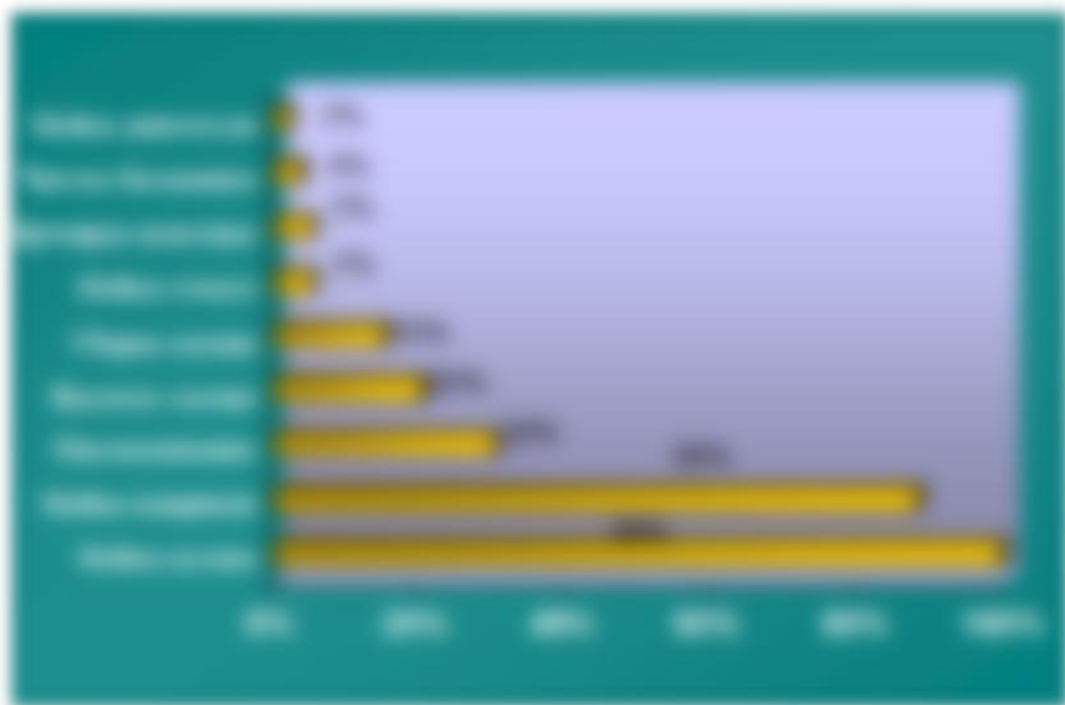
У Украины есть потенциал для дальнейшего роста, равно как и у России. В Европе наблюдается положительная динамика автомобильного рынка. В августе рост составил ... %. В то же время, ситуация на крупнейших рынках далеко не однозначна. Если в Германии зафиксирован спад (-...%), то в России - наоборот рост выше ...%.

К тому же, продолжает увеличиваться платежеспособность жителей столицы, что обуславливает нежелание авто владельцев мыть автомобиль вручную. Появление щепетильных клиентов, требующих качественного и быстрого обслуживания и должного внимания к себе и своей машине также способствует росту спроса наряду с ужесточением санитарных норм для автомобилей;

Специалисты отмечают и расширение списка наиболее популярных услуг. Если еще пару лет назад львиная доля клиентов заказывала исключительно мойку авто, то сейчас лидером продаж является комплекс, куда дополнительно входит уборка в салоне, покрытие воском и пр. Вырос спрос и на такие услуги, как химчистка сидений, чернение шин, отмывка битумных пятен.

Традиционным перечнем услуг, предоставляемым автомойкой, являются:

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- Прочее.



Как правило, мойка автомобиля не заканчивается стандартным процессом мытья кузова со всех сторон. Почти каждый автовладелец заказывает дополнительные услуги: ополаскивание (сбивание свежей грязи), чистка ковриков, салона, стекол, деталей из пластика, чистка багажника. Используется также: полировка кузова, мойка двигателя, снятие битумных пятен, химчистка.

Иногда, в сервисе мойки автомобиля предлагается водоотталкивающее покрытие для стекол, а также незамерзающая жидкость для стеклоомывателей. Данные дополнительные услуги особенно востребованы зимой и в дождливую погоду.

Относительно новыми услугами на рынке является бесконтактная мойка кузова и чернение резины. Бесконтактная технология мойки подразумевает отсутствие всякого рода тряпок, щеток, губок, которые хоть и незначительно, но изнашивают лако-красочное покрытие кузова автомобиля. Сначала производят очистку поверхности автомобиля струей воды высокого давления, затем производят чистку при помощи специальных химических веществ при помощи специального аппарата низкого давления "пеногенератором", которые через ...- ... минут растворяют химические отложения и грязь на автомобиле. После чего поверхность автомобиля очищается от грязи и остатков чистящего средства с помощью струи воды из моеющего аппарата высокого давления. В заключении с поверхности автомобиля убирают подтеки воды специальными "сгонами" и протирают на сухо замшей.

К редко заказываемым услугам относятся:

- 
-

-  
-

Если говорить о темпах увеличения количества автомоек, по мнению экспертов, рост этого рынка не превышает ... % в год. Ситуацию усугубляет тот факт, что комплексы расположены по районам неравномерно. К примеру, если на Окружной и в промышленных микрорайонах мойки находятся буквально в десяти метрах друг от друга, то в местах массового сосредоточения жилых домов (спальные районы, центр) их крайне мало. Месторасположение является одним из основных, если не самым главным критерием выбора для потребителя. Как правило, все хотят помыть машину по дороге домой или на работу. Какой бы качественной и дешевой не была автомойка, никто не поедет для этого в другой конец города. Она поясняет небольшое количество моек в жилых районах проблемами с санитарными службами, которые крайне неохотно дают разрешение на открытие станции вблизи от домов.

Наиболее удобнее для клиентов, если мойка располагается вблизи от дороги, соединяющей спальные районы с промышленными, по которым утром и вечером движутся мощные потоки. Если мойка находится в «спальном» районе, то клиент, кроме наружного мытья автомобиля, зачастую пользуется дополнительными услугами: чисткой салона, выведением пятен на обивке, полировке панелей, мытьем двигателя и т. д., вплоть до чернения шин.

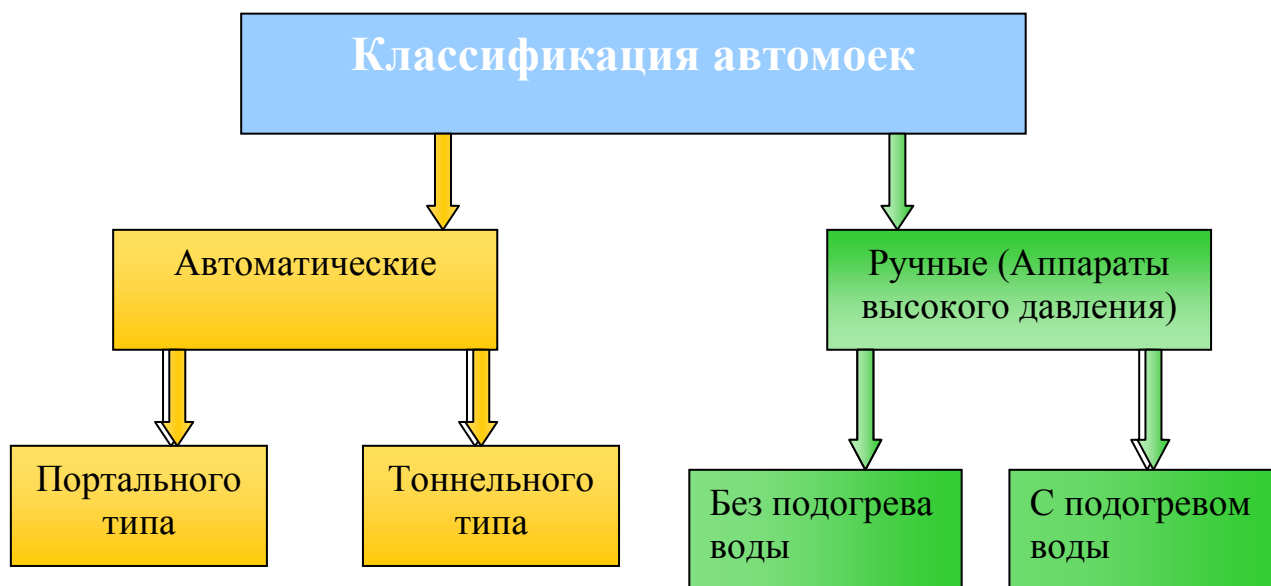
Если мойку поставить на слишком оживленной магистрали или на въезде в город, то клиент здесь будет скорее случайный, желающий только помыть машину и побыстрее уехать. Тогда имеет смысл устраивать помещение и подбирать оборудование, обеспечивающее максимальную пропускную способность. Это позволит увеличить производительность и избежать очередей. Но бывают случаи, когда мойка, расположенная вблизи крупных транспортных узлов, страдает от чрезмерной автомобильной суеты. Потенциальным клиентам часто просто неохота ждать в потоке машин.

В подборе помещения важно обратить внимание на хороший подъезд к мойке, чтобы дорога была сносной, и ее не приходилось искать полчаса. Также практика показывает, что неплохо обустраивать автомойки при станциях техобслуживания, АЗС и автопарках. Еще один вариант - строительство моек возле гипермаркетов, где в выходные дни собирается много автомобилей.

Таким образом, логика автомоечного бизнеса определяет главное специфическое требование к объектам такого рода: расположение вблизи транспортных магистралей, в центре города и жилых районах с плотной застройкой, вблизи гаражных комплексов и крупных автопарков. Как правило, интерес представляют помещения площадью до ... кв. м. с наличием технических возможностей для формирования требуемой инфраструктуры (мощность

электроснабжения, наличие достаточного водоснабжения, специальной канализации и илосборников).

По мнению специалистов, увеличение количества моек целесообразно в первую очередь за счет включения данной опции в качестве приложения в состав другого бизнеса, например при торговых, развлекательных, спортивных или офисных центрах, гостиничных комплексах (либо в непосредственной близости от них). Опыт развития данной отрасли показывает, что при росте доходов населения постепенно в положительную сторону меняется отношение клиентов к самой процедуре мойки автомобиля, которая начинает восприниматься автовладельцами не как периодическая потеря времени (преобладает в настоящий момент на пермском рынке, в связи с чем автовладельцы нередко стараются минимизировать количество посещений мойки), а как периодическая процедура, не требующая от владельца значительных затрат сил и времени, которую можно совместить с проведением других мероприятий (полезных либо развлекательных).



### Автоматические мойки

Портальная мойка («портал») – это перемещаемая установка арочного типа, оснащенная рейками для подачи воды или моющего состава, вращающимися щетками со сложной кинематикой перемещений и системой обдува. Портальные мойки могут быть тупиковыми или сквозными. Автомобиль в них оставляют зафиксированным стояночным тормозом. Автоматика выполняет процедуру в несколько проходов – сначала смачивает машину водой (или моющим составом), затем моет вращающимися щетками и обдувает горячим воздухом для удаления с

кузова каплею воды. Весь процесс занимает ...– ... минут. Стоимость таких установок в зависимости от комплектации начинается от ... тысяч евро.

Такая мойка также может мыть колесные диски, днище машины, наносить пену. В зависимости от выбранной программы, порталная мойка совершает вдоль автомобиля два или более проходов вперед-назад за полный цикл. Есть еще бесщеточные порталные мойки. Машина тут моется просто под сильным напором воды. Портальные мойки предназначены для санобработки как легковых, так и грузовых авто - все зависит от высоты той самой П-образной конструкции. Мойки высотой ...- ... м могут обслуживать легковушки и микроавтобусы, высотой ...- ... м предназначены главным образом для обслуживания грузовых машин. Портальную мойку можно разместить на ...- ... кв.м. Различные модели "порталок" могут чистить от ... до ... автомобилей в час. Для обслуживания порталной мойки достаточно одного человека, на обучение которого уходит не более недели.

Тоннельная мойка («тоннель») отличается тем, что в ней автомобиль не фиксируется, а «прокатывается» по всей технологической цепочке операций. В «тоннеле» могут обслуживаться сразу несколько автомобилей, так как эти установки имеют сквозную статичную конструкцию. Время на полную обработку одного автомобиля в них такое же, как и в «порталах» (...–... минут), однако их производительность гораздо выше, так как одновременно моется несколько машин. Конструктивно тоннели (конвейеры) отличаются от других автоматических моек тем, что обслуживаемые автомобили перемещаются вдоль щеток (арок с оборудованием) – самостоятельно или по конвейерной ленте. (На порталных и ручных мойках машина стоит на месте, а перемещается сам портал/оператор).

Монтаж таких комплексов предполагает полноценное строительство, и поэтому их стоимость измеряется сотнями тысяч евро. Тоннельные (конвейерные) мойки предназначены для обслуживания плотного потока клиентов за относительно короткое время. Конструкция такой техники обеспечивает производительность работы до ... автомобилей в час. В США есть тоннели еще мощнее, но, по словам экспертов и продавцов высокопроизводительного автомоечного оборудования, загрузить такого монстра даже в Штатах очень сложно, а в отечественных условиях еще нереально.

**Достоинства автоматических моек:**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

**Недостатки:**

- 1.

- 2.
- 3.
- 4.

Следует отметить, что плюсы высокопроизводительного оборудования, в частности конвейерной мойки превосходят их минусы лишь в том случае, если оно обслуживает от ... автомобилей в сутки. Чем интенсивнее используется конвейер (тоннель), тем лучше, и не только в плане дохода владельца, но и в плане эксплуатации техники. Ведь высокопроизводительная автомойка создавалась для работы именно в условиях максимальной загрузки. Поэтому главное для владельца такого оборудования – обеспечить загруженность мощностей.

На автозаправочных станциях, да и вообще в странах бывшего Союза данное оборудование до сих пор большая редкость. Хотя увеличение его количества на отечественных дорогах не исключено, ведь, например, в Европе автомоечные конвейеры (тоннели) занимают около ...%, а в США – ...% рынка.

Самое серьезное препятствие для конвейеров на их пути в СНГ – чрезмерная, по меркам нашего бизнеса, стоимость и неуверенность инвесторов в возможности интенсивной эксплуатации оборудования.

Рынок высокопроизводительных автомоек на постсоветском пространстве только формируется. Однако за последние ... лет спрос на данное оборудование, по данным продавцов, значительно возрос. Правда, даже при возросших темпах европейских показателей, не говоря уже об американских, ни в России, ни в других странах бывшего Союза конвейерам в ближайшее лет ... не достичь. В России, по данным «Современной АЗС», работает не более ... высокопроизводительных моек, а в Украине их и десятка не наберется. При этом продавцы данного оборудования отмечают, что покупки совершаются случайно, серьезного подхода к бизнесу пока что нет. Многие из потенциальных заказчиков не верят в возможность загрузки высокопродуктивной автомойки, не понимая, что даже в США ни один конвейер не загружен на 100% сутки напролет. Главное преимущество данного оборудования – обслуживание максимально возможного количества клиентов по максимально широкой программе за минимальное количество времени, т.е. без образования очередей даже в часы пик.

### **Мойки высокого давления (ручные)**

Аппараты высокого давления (АВД) – это машины для подачи струи воды, холодной или нагретой, под высоким давлением. Эффективность, качество и скорость очистки напрямую зависят от следующих параметров оборудования:

–

—  
—  
—

При выборе АДВ многие путают понятия ударного давления струи и давления насоса, считая последнее самым важным. Однако конечный результат зависит не только от характеристик насоса, но и от параметров потока воды, геометрии струи, расстояния до поверхности. Поэтому при выборе аппарата рекомендуется обращать внимание на сочетание давления (бар) и производительности (л/мин). Не стоит экономить и на аксессуарах – правильно выбранные специальные сопла (геометрия струи) иногда дают эффект больший и за меньшие деньги, чем сам аппарат.

Профессиональные АДВ без нагрева воды оснащены насосами с поршнями, электродвигателями продолжительного действия, системой подачи химреагентов, шлангами высокого давления и пистолетами со специальным наконечником. Показатели производительности различных аппаратов без подогрева воды колеблются от ... до ... л/час, рабочее давление – от ... до ... бар. Этого более чем достаточно для качественной мойки кузова и днища. Стоимость таких аппаратов начинается от ... евро (модели с улучшенными характеристиками – ...–... евро, стационарные – ...– ... евро).

Производительность мойки повышается за счет увеличения ударного давления, применения специальных сопел и реагентов, увеличения температуры воды. Нагрев воды также уменьшит расход химических препаратов. А если предполагается такая услуга как мойка двигателя, то без подогрева воды не обойтись. Эффективное решение в этом случае – приобрести аппарат с подогревом воды.

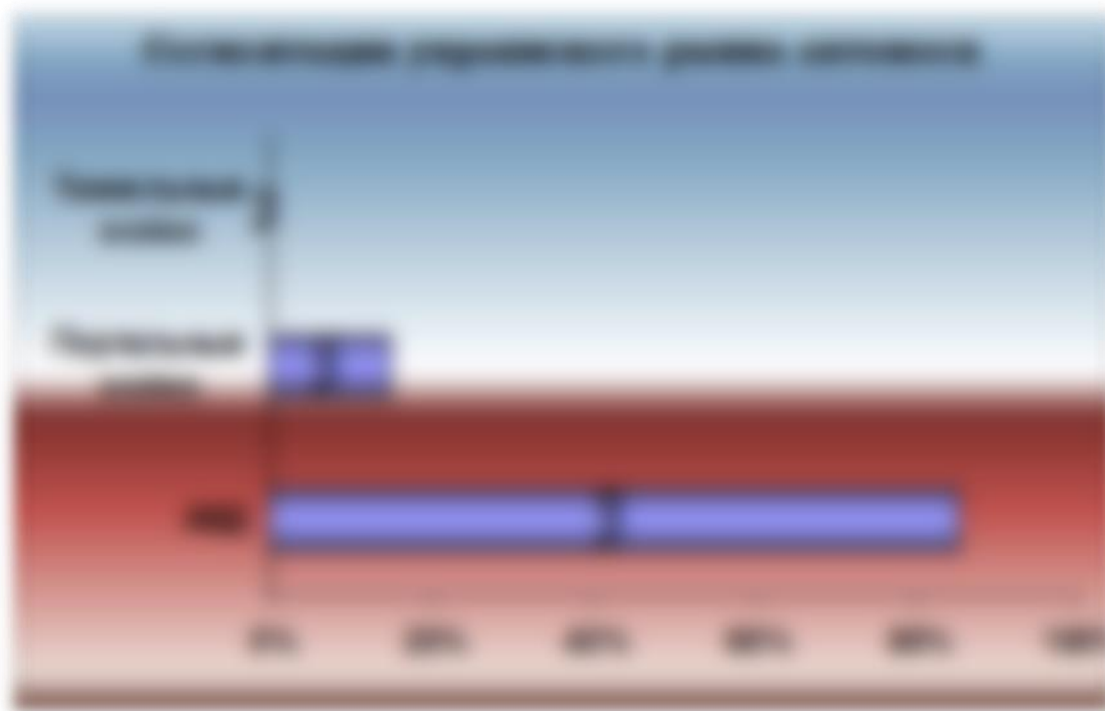
Сегодня выпускается довольно много разновидностей моек высокого давления с подогревом воды – от мобильных компактных аппаратов (стоимостью ...– ... евро) до стационарных многопостовых устройств (...–... евро). В процессе эксплуатации таких моек нужно учитывать некоторые факторы, например, необходимость контролировать температуру воды зимой, не допуская перепада температур воды и кузова автомобиля более ... °С. Если машину помыть водой, нагретой до ...–...°С, могут быть неприятные последствия – испорченная краска, трещины лобового стекла и т. п.

Из полезных аксессуаров выделяются поворотная консоль (балка, пантограф, «гусак»), которая предоставляет мойщику большую свободу передвижения. Шланги высокого давления в этом случае не соприкасаются с полом, что предотвращает их преждевременное разрушение.

Такое оборудование может пропустить три-четыре машины в час (в портальной мойке до ... машин). Кроме того, в сравнении с портальными, для данного вида автомоек значительно

возрастает потребность в персонале. На такой мойке в смене работают три-четыре человека, тогда как на портальной достаточно одного оператора. Плюсом такого оборудования является его цена, которая в несколько раз меньше, нежели у портативной мойки.

При этом сегментация украинского рынка автомоек выглядит таким образом:



Оборудования для автомоек в Украине продается предостаточно. При желании можно купить моечные аппараты немецкого, итальянского, испанского производства. По словам продавцов оборудования, значительное место на украинском рынке занимают мойки фирмы ... (Германия). В изобилии и оборудование таких фирм-производителей, как ... (Испания), ..., ..., ... (Германия), ..., ... (Италия), ... (Великобритания). Только в Киеве продажей автомоечного оборудования занимаются такие крупные фирмы, как ООО "...", ООО "... ..", ПК "...", компания "...", ЗАО "...-...-...", ООО "... ..", СП "...", "...", ... .., ... и др. Значительное количество продавцов автомоек объясняется отсутствием необходимости обязательной сертификации автомоечного оборудования. Моек, оснащенных отечественной техникой, в Киеве пока нет.

По мнению операторов рынка, в Киеве сложился не столько дефицит моек вообще, сколько недостаток качественных станций, тогда как для потребителя этот параметр является даже более важным, нежели стоимость услуги. К примеру, большой проблемой является кадровый вопрос — текучесть персонала очень высокая и, несмотря на то, что рядовому мойщику уже платят \$...-..., укомплектовать штат хорошими специалистами удастся очень немногим. Так, по

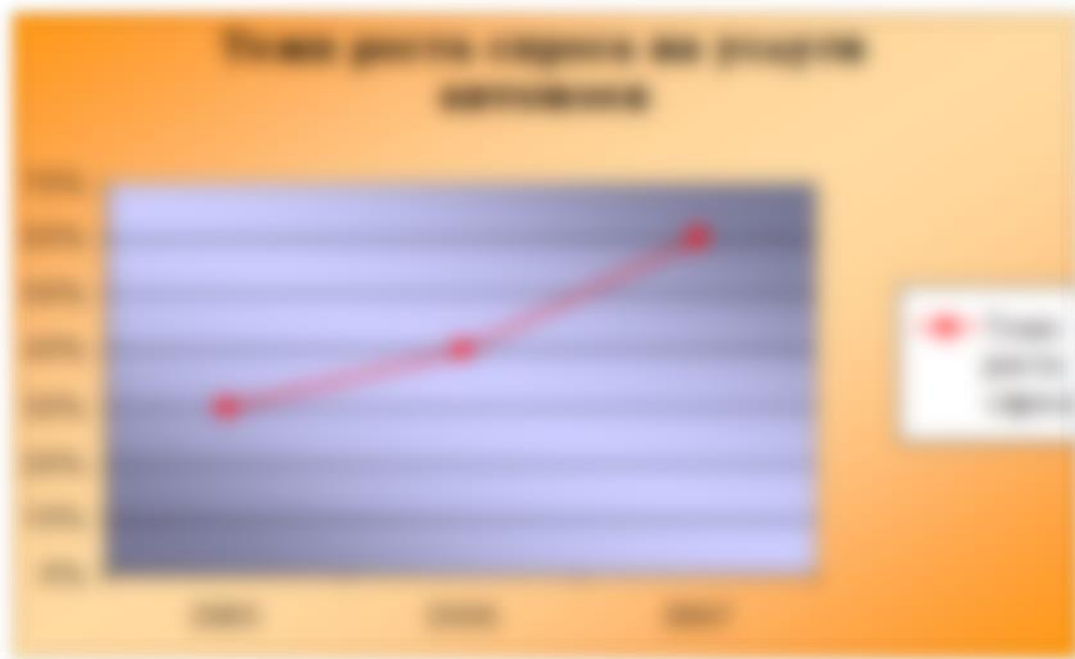


оценочным данным, из ... столичных автомоек, только ... % автомоек характеризуются отсутствием дефицита персонала.

Но насытить город традиционными комплексами вряд ли удастся из-за дефицита земли, а вкладывать немалые средства в новые технологии предприниматели не хотят.

Объем киевского рынка автомоек составляет ... млн. грн. в год. Средний годовой заработок одной автомойки равен ... – ... тыс. грн. А, учитывая существующий дефицит на этом рынке, владельцы автомоек имеют возможность диктовать цены. Что отобразилось в значительном росте цен на услуги автомоек в текущем году, который составил ... – ... %. Данная тенденция не осталась незамеченной инвесторами.

Так, в ... году открылось много новых комплексов. По мнению экспертов, ежемесячно начинает работу как минимум ...- ... автомойки. Спрос на оборудование для автомоек в нынешнем году увеличился на ... %, тогда как в прошлом эта цифра составляла ... %, а в ... году — ... %. Идет и активное переоборудование уже существующих моек.



Ценовой ажиотаж эксперты объясняют сложностями с землей — выбить участок под мойку потенциальному инвестору становится все сложнее, что, скорее всего, и будет в обозримом будущем сдерживать количественный рост на этом рынке.

По мнению экспертов, проблемы со свободным пространством и персоналом подтолкнули развитие сегмента порталных моек. Комплексам придется переориентироваться на порталную технику, если рабочая сила станет еще дороже.

В то же время крупные компании и заправки охотно тратятся на модное оборудование. К примеру, в текущем году в Киеве сеть заправок «... ..» приобрела четыре порталных мойки. Такую технику имеют в своем распоряжении также некоторые заправки ... и .... Они весьма активно развивают и такую услугу, как мойка-самообслуживание. Практически все новые заправки, которые проектируются, снабжены подобным оборудованием, поскольку оно помогает увеличить рентабельность заправки на ... - ... %.

Если сравнивать бизнес автомоек сегодня в Украине и за границей, то становится очевидным: бизнес развивается, и чтобы достигнуть уровня Запада Украине еще нужно расти и расти. Например, за границей есть такие расчеты, что на каждые ... тыс. населения должна быть одна порталная мойка. В Киеве - городе, в котором только постоянно проживают ... млн. человек, это число еще остается желать лучше. Иными словами, автомоечному рынку до полного насыщения еще далеко.

Как полагают эксперты, в будущем именно такие заправки станут главными конкурентами обычных моек. Но пока особая борьба последним не грозит, поскольку столичный рынок будет оставаться дефицитным еще как минимум в течение ближайших ... лет.

Автомоечный бизнес традиционно остается сезонным. Востребованность услуг, а значит и прибыль, зависит в первую очередь от погодных условий. Вместе с координальной сменой погоды на мойках периоды повышенной активности сменяются ей падением.

В дождливые периоды осени и весны, а также зимой, несмотря на наступающие оттепели (сопровождающиеся слякотью), на мойках чаще всего наблюдается относительное затишье - в такую погоду мытье машины теряет смысл (в эти периоды спросом пользуется уборка, химчистка салона). Опасаются за свои автомобили и в морозную погоду, когда после мойки могут примерзнуть замки, двери и пр.

В летнее время машины загрязняются намного меньше (чаще после затяжных дождей), кроме того, многие автовладельцы моют свое транспортное средство собственноручно (на дачах). Поэтому, в жаркие летние месяцы на мойке также относительно мертвый сезон, постепенная активизация начинается уже в августе, продолжается в период «золотой осени».

Пика на моечные услуги спрос достигает, как правило, осенью, в моменты резкого похолодания после теплой погоды с грязью и слякотью, а также в конце весны, когда после периода межсезонья устанавливается достаточно сухая погода.

В обоих случаях дороги становятся сухими, поэтому большее число водителей начинают мыть свои автомобили, т.к. угроза повторного загрязнения не так велика. Как правило, в данные периоды на мойках начинается горячий сезон: автолюбители могут часами ожидать своей очереди.

Однако все вышесказанное касается прежде всего востребованности услуг по наружной и полной мойке автомобиля, которые, как правило, являются основным источником доходов для большинства моечных организаций. При этом спрос на отдельные услуги, предоставляемые автомойками, может резко возрастать и в другие сезоны: так к традиционно активным периодам в жизни автомойки относительно востребованности внутренней чистки автомобиля (уборка/химчистка салона, мойка порогов и ковриков, приборной панели т.п.) можно отнести и дождливые периоды осени и весны, сухие летние месяцы. Отдельно услуга мойки колес бывает особенно востребована в момент смены резины (летней на зимнюю и обратно).

По словам операторов рынка, основная часть клиентов "чистится" раз в неделю. Есть клиенты, приезжающие мыть свои машины ежедневно. В сезон за день проходит около ... машин. Если рассмотреть, к примеру, Германию, то, согласно статистическим данным, ...% автолюбителей Германии очень трепетно относятся к чистоте своего автомобиля и для достижения "лоска" и "блеска" не жалеют денег. Так ежегодно на автомойках Германии они оставляют в среднем ... евро. Каждый автомобиль в этой стране посещает автомойку в среднем ... раз в год. Таким образом, ежегодно автомойки в Германии посещают около ... машин.

На фоне растущего спроса на данные услуги ключевые требования со стороны клиентов остаются неизменными: прежде всего это быстрота и качество. Однако зачастую клиент автомойки не может рассчитывать ни на одно, ни на другое. На сегодняшний день основные претензии потребителей можно свести к следующим:

**Таблица. Причины недовольства посетителей автомоек**

Категории претензий посетителей	Причины недовольства
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...

Преследуя цели сокращения времени, проводимого на мойке владельцем автомобиля, большинство посетителей высказывают пожелание относительно возможности оставить автомобиль на мойке (при выдаче соответствующего документа, гарантирующего сохранность машины). На сегодняшний день практически на всех мойках владелец выступает в роли «охранника», который ожидая своей очереди вынужден приглядывать за машиной и периодически перегонять свой автомобиль.

### **Рентабельность бизнеса**

Рентабельность моек, по словам специалистов, составляет, как минимум, ...%. В лучшем случае граница прибыльности может достигать и ...%. Деньги, вложенные в мойку, оснащенную аппаратом высокого давления, пылесосом, аппаратом для химчистки и системой очистки воды реально окупить за год. Портальные мойки окупаются до трех лет. В системе СТО мойка по доходности стоит на первом месте и приносит в общую копилку до ...% прибыли. Ускоряет возвращение вложенных денег наличие среди клиентов крупных предприятий.

### **Перспективы бизнеса**

Оценив ситуацию на рынке автомоек, аналитики пришли к выводу, что в целом автомоечный бизнес в Киеве находится на относительно низком уровне. Несмотря на расширение перечня предоставляемых услуг и увеличение количества автомоек, в периоды сезонного повышения востребованности наблюдается острый дефицит.

По мнению специалистов, эта отрасль готова для новаторских идей – причем существует возможность как качественного усовершенствования автомоек, так и увеличения их численности. При этом, как показывает зарубежный опыт, по мере возрастания численности следующим этапом является улучшение дизайна самих автомоек, расширение спектра предоставляемых услуг при условии стабильно высокого качества оказываемых услуг.

#### *2.4.2. Целевой покупатель: способы привлечения. Сегменты рынка*

Целевыми клиентами автомойки, планируемой проектом, будут выступать:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Для ускорения распространения информации о деятельности автомойки планируется эффективное управление рекламной стратегией кампании.

Размещение рекламы автомойки планируется на придорожных щитах-указателях, а также в виде рекламных листовок, раздаваемых на автостоянках и в автомагазинах. Планируется сотрудничать с автомобильными клубами, предоставляя их членам определенные льготы.

Разработанная стратегия рекламной кампании должна позволить предприятию выйти на запланированные объемы обслуживания клиентов в максимально возможные короткие сроки. Задача рекламной кампании будет состоять в том, чтобы оповестить потенциальных клиентов о деятельности предприятия, готового предоставить качественные услуги своим потенциальным клиентам. В течение ... месяцев планируется сформировать у потенциальных потребителей мнение о автомойке, в связи с чем в этот период целесообразна наиболее интенсивная реклама в средствах массовой информации, т.е. рекламные объявления, будут выходить наиболее часто. Затем в течение всего проекта необходимо постоянно поддерживать в сознании потребителей заинтересованность в услугах автомойки, в связи с чем реклама будет появляться постоянно, но немного реже.

На начальном этапе, а именно во ... и ... проектные месяца, на рекламные цели (создание вывески, оплата местных средств печати и раздача рекламных листовок) будет израсходовано ... евро, начиная с января по сентябрь ... года будет выделяться по ... евро ежемесячно, а в дальнейшие месяца реализации проекта - по ... евро.

### *2.4.3. Маркетинговая стратегия компании*

Важным элементом для привлечения и удержания клиентов является правильно выбранное ценообразование. Поэтому стратегия ценообразования планируемого предприятия ориентированна на избежание спада в сбыте и минимизацию воздействия таких внешних сил, как конкуренты. Из всевозможных методов ценообразования планируется установление цены на основании ощущаемой ценности услуги, т.е. основной фактор ценообразования - не издержки, а покупательское восприятие. Предполагается также широкое использование ценовых приемов воздействия. Так, на этапе открытия, компания планирует использовать стратегию прочного внедрения на рынок, которая предполагает снижение цен на оказываемые услуги по сравнению с ценами конкурирующих организаций. По мере достижения устойчивой конкурентоспособности организация предусматривает некоторое повышение цен до уровня среднерыночных.

Целями ценовой политики предприятия выступают:

- 
- 
- 
- 
-

Комплексное внедрение планируемых мероприятий обеспечит предприятию необходимые конкурентные преимущества и поможет обеспечить нормальный уровень спроса на предоставляемые услуги.

## 2.5. Финансовая оценка проекта

### 2.5.1. Прогноз продаж по проекту

Реализация проекта предусматривает суммарный объем обслуживания автомобилей в размере ... штук в ... год проекта со средней стоимостью мойки в ... евро, таким образом, объем продаж предоставляемых услуг составит ... **евро** в ... проектный год. Во ... год реализации проекта планируется обслужить ... автомобилей со средней стоимостью мойки в ... евро. Таким образом, плановый объем выручки от реализации составит ... **евро**. В ... год реализации проекта этот показатель составит ... **евро**. То есть, планируемое количество автомобилей, которые воспользуются услугами предприятия, составит ... единиц при средней цене услуг мойки в ... евро.

Прогноз продаж составлен с учетом необходимого времени для наработки клиентской базы предприятия, а также с учетом колебания спроса на определенные виды услуг автомойки в разное время года, и выглядит следующим образом:

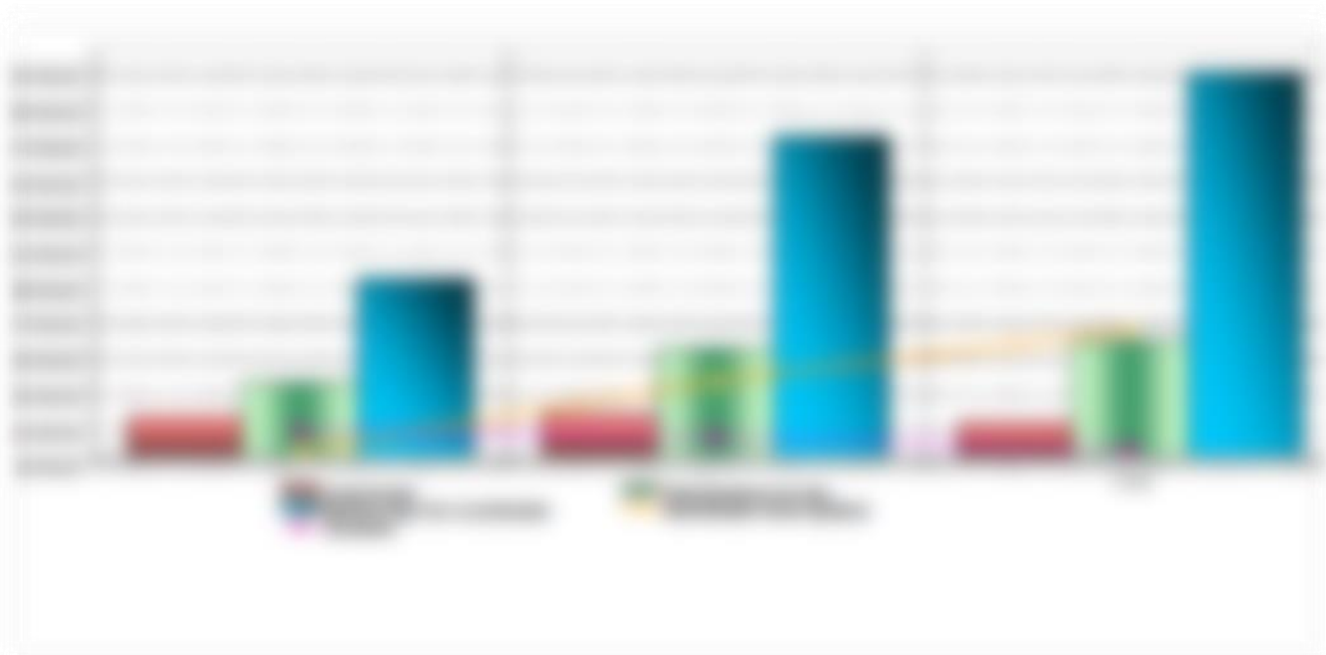
Таблица. План продаж по проекту

Реализация	... год	... год	... год
	ВСЕГО	ВСЕГО	ВСЕГО
<b>Услуги</b>			
Автомобилепопток, штук	...	...	...
Средняя стоимость мойки с НДС, EURO	... €	... €	... €
Выручка от реализации, EURO.	... €	... €	... €
<b>ВСЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ, EURO</b>	... €	... €	... €

### 2.5.2. Формирование прибыли по проекту

За весь прогнозируемый период показатели прибыли и затрат позволяют сформировать объем накопленной чистой прибыли. В соответствии с прогнозными расчетами формирование прибыли по проекту представлено на рисунке.

Рисунок. Динамика доходов по проекту



Формирование прибыли ежемесячно на протяжении всего анализируемого периода представлено в *Приложении №...*

### 2.5.3. Прогноз движения денежных потоков по проекту

В процессе реализации данного проекта ожидается увеличение денежных потоков, что связано с увеличением объема продаж, а также уменьшением величины затрат на единицу предоставляемых услуг по мере наращивания выпускных способностей предприятия (эффект масштаба от производства).

#### Поступления

Суммы поступлений от продаж продукции составят в среднем ежемесячно ... евро в первый год и ... евро во ... год реализации проекта, ... евро в ... проектный год. Суммарный годовой объем поступлений денежных средств от предоставления услуг планируется на уровне ... **евро** в ... проектный год, ... **евро** во ... год реализации проекта и ... **евро** в ... год реализации проекта.

Ресурсы кредитных средств будут получены по графику выборки – в ... проектный месяц (декабрь ... года) в размере ... евро.

Планируются также поступления из собственных средств предпринимателя в следующих размерах: ... евро в октябре ... года, ... евро в ноябре ... года.

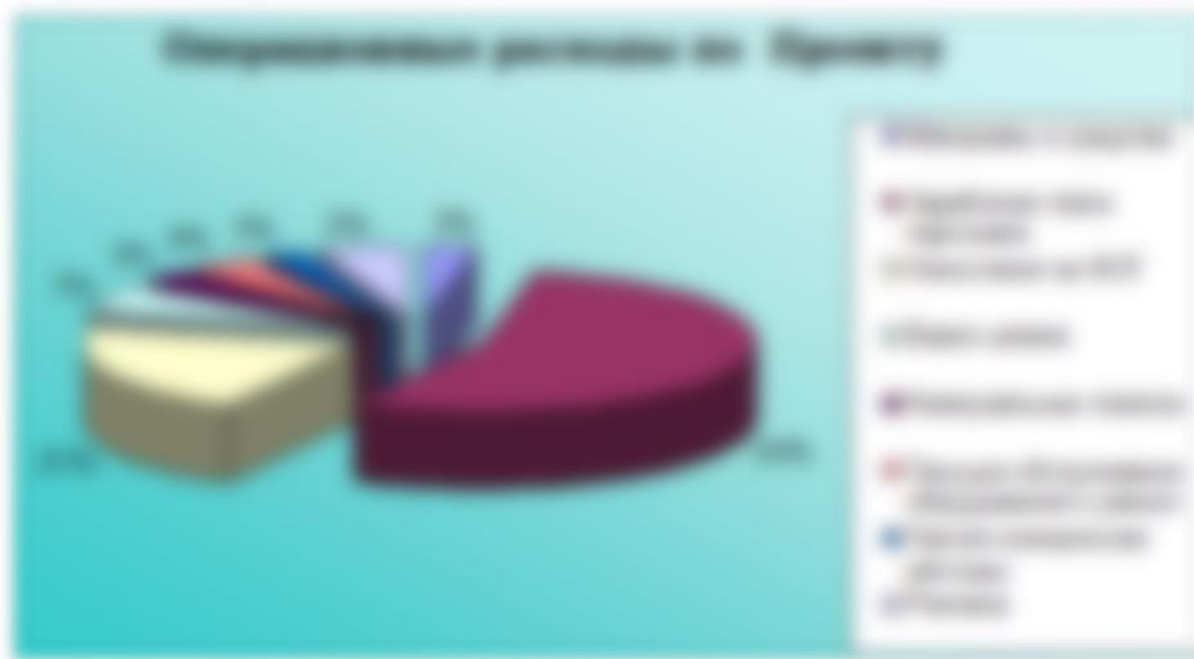
#### Платежи

Платежи по предоставлению услуг составляют операционные расходы, состоящие из условно-постоянных (расходов на текущее обслуживание и ремонт, рекламную деятельность

предприятия и коммерческих расходов) и условно-переменных расходов (расходы на заработную плату, коммунальных платежей, расходов на материалы и средства, вывоз шлама).

Величина операционных расходов составит ... евро в ... проектный год, ... евро во ... проектный год, ... евро в ... проектный год.

**Рисунок. Схема операционных расходов**



Платежи в бюджет включают налог на прибыль компании, налог на добавленную стоимость и начисления на заработную плату сотрудников проекта в соответствии с требованиями действующего законодательства.

Величина налога на прибыль составит ... евро в ... проектный год, ... евро во ... год реализации проекта и ... евро в ... проектный месяц.

Размер начислений на зарплату сотрудников автомойки равен ... евро в ... проектный год, ... евро во ... год и ... евро в ... год реализации проекта.

Предприятие будет являться плательщиком НДС и в ... проектный год оно перечислит в бюджет ... евро, во ... год - ... евро и ... евро в ... проектный год.

Обслуживание кредита (выплата процентов по кредиту) будет происходить с ... месяца реализации проекта.

Платежи по погашению кредита планируются с ... проектного месяца, учитывая полугодовую отсрочку выплаты.

Более детальная информация о движении денежных потоков представлена в *Приложении №...*

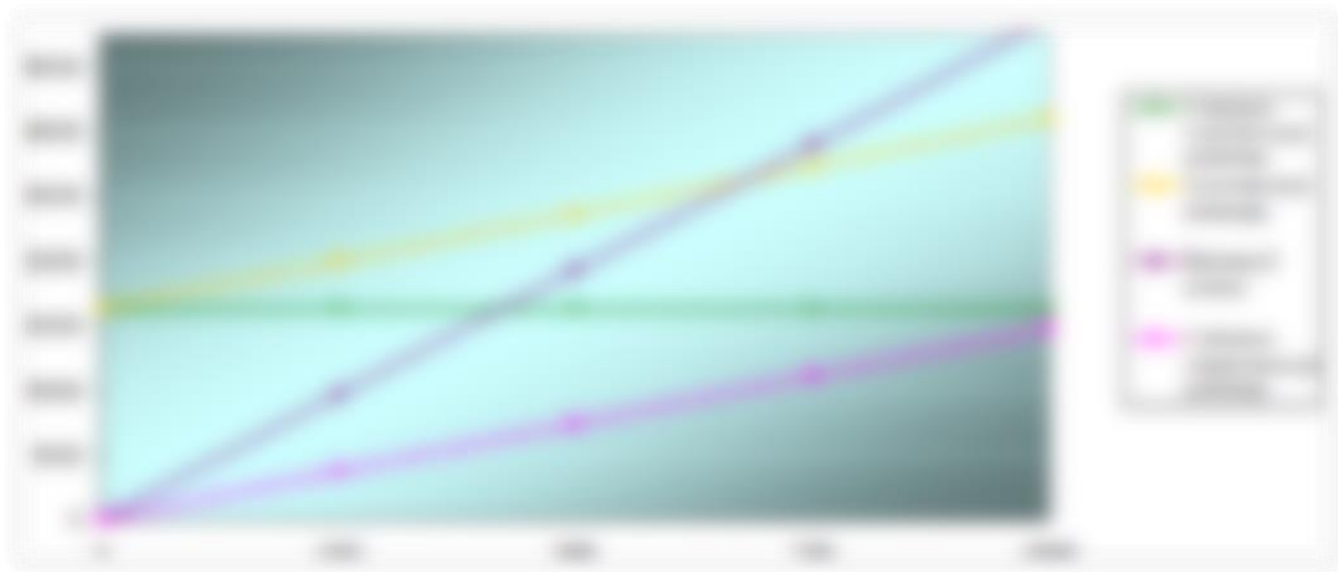


#### 2.5.4. Безубыточность производства

Для обеспечения безубыточного объема производства, то есть объема, при котором величина расходов на производство равна величине доходов, а прибыль равна 0, предприятие должно иметь объем реализации услуг в размере ... или в стоимостном выражении получать ... евро дохода в ... проектный год, во ... год эти показатели составят ... услуг (... евро дохода в стоимостном выражении), в ... год – ... услуг (доход в размере ... евро).

Запас финансовой прочности – величина, на которую плановый объем реализации будет превышать точку безубыточности – составит ... евро (... %) в ... год, ... евро (... %) во ... год и ... евро (... %) в ... год реализации проекта. То есть, по мере популяризации продукции предприятия среди целевой аудитории, риски выхода предприятия на убытки приобретают вероятность равную нулю.

Рисунок. График безубыточности в ... проектный год



Расчет объема безубыточности в натуральном и стоимостном выражении, а также построения графика точки безубыточности, приведены в *Приложениях № ..., ...*

#### 2.5.5. Обоснование возможности обслуживания кредита. Коэффициент обслуживания долга

Базируясь на заложенных в расчеты данных уровня доходов и затрат, графика выборки и погашения кредита с учетом специфики внедрения и реализации проекта, а также полученных

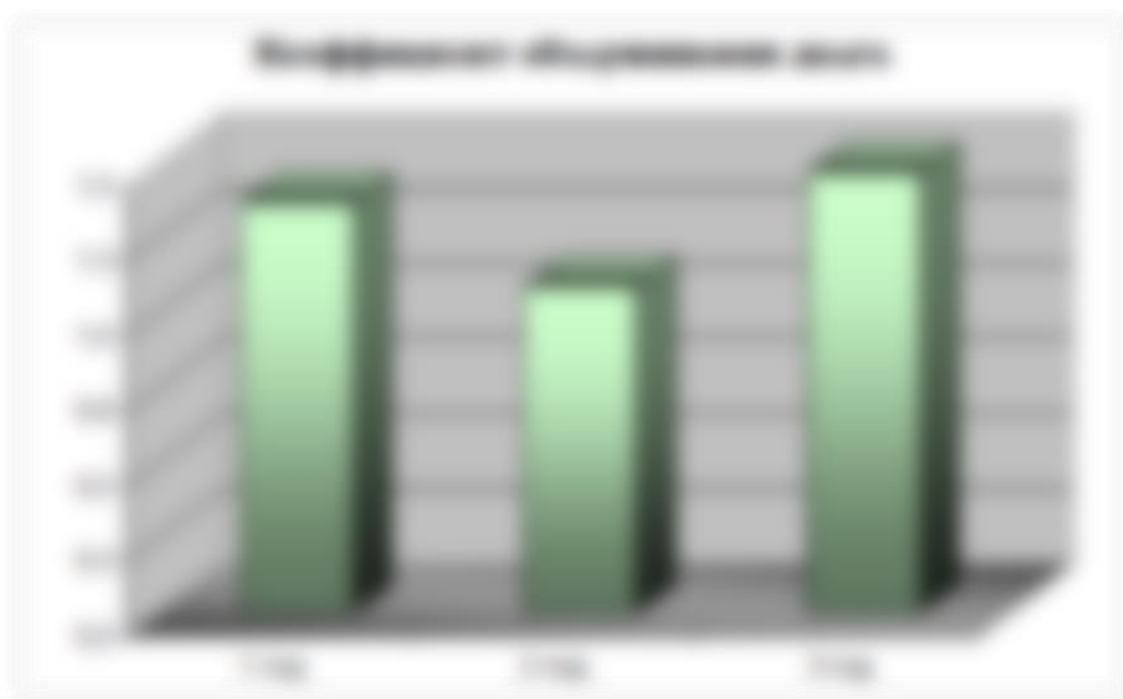
финансовых расчетов, предприятие имеет возможность надлежащим образом обслуживать кредит и своевременно оплачивать проценты.

На основе расчетных прогнозных показателей деятельности проекта, ожидается следующие возможности обслуживания кредита.

**Таблица. Коэффициент обслуживания долга**

Год	Значения показателя
...	...
...	...
...	...
<b>Итого</b>	...

**Рисунок. Динамика коэффициента обслуживания долга по проекту**



Из приведенных значений показателя коэффициента обслуживания долга, рассчитанных на основании планируемых доходов, можно сделать вывод о возможностях обслуживания и своевременного возвращения кредита.

Погашение кредита и выплата процентов по нему будет осуществляться по графику, учитывая отсрочку возвращения – Приложение № ....

### 2.5.6. Инвестиционная привлекательность проекта

Показатели эффективности проекта приведены в нижерасположенной таблице, а также изображены в *Приложении №...*

**Таблица. Показатели эффективности**

Показатели	Ед. измерения	Значение
Дисконтированный период окупаемости (Discount payback period)-DPP	месяцев	...
Проектный период (Project period) -PP	месяцев	...
Чистая текущая стоимость Проекта (Net Present Value) - NPV	евро	...
Внутренняя ставка дохода (Internal rate of return)- IRR	%	...
Индекс прибыльности вложений (Profitability index)- PI	ед.	...
Рентабельность продаж (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS	%	...
Рентабельность инвестиций (Return on investment) - ROA	%	...
Рентабельности реализованной продукции	%	...

Трактовка этих показателей следующая:

#### 2.5.6.1. Чистая текущая стоимость проекта (NPV)

#### 2.5.6.2. Внутренняя ставка доходности проекта (IRR)

#### 2.5.6.3. Дисконтированный период окупаемости проекта

#### 2.5.6.4. Показатели прибыльности вложений

### *2.5.6.5. Обоснование структурирования кредита (Льготный период. График погашения)*

В соответствии с графиком выборки и погашения кредита (*Приложения № ...*, ...), который построен с учетом планируемого графика привлечения необходимых средств для открытия автомойки, запланирован льготный период по погашению кредита в ... месяцев. Таким образом, выплаты по телу кредита начнутся в июле ... года.

## *2.6. Анализ рисков*

### *2.6.1. Факторный анализ рисков проекта*

#### *2.6.1.1. Потребительские риски и риски упущенной финансовой выгоды*

#### *2.6.1.2. Риск внедрения*

#### *2.6.1.3. Ресурсный риск*

#### *2.6.1.4. Финансовые риски*

#### *2.6.1.5. Регуляторный риск*

#### *2.6.1.6. Бюрократические и административные риски*

### *2.6.2. Стратегия снижения рисков*

При нестабильности экономической ситуации, для уменьшения рискованности проекта, предприятие может создать фонд коммерческого риска, куда должны отчисляться ... – ... % чистой прибыли предприятия. Альтернативным методом снижения риска есть сотрудничество со страховыми компаниями.

Для предупреждения рисков могут также быть приняты решение по применению следующих мероприятий:



- ❖
- ❖
- ❖
- ❖
- ❖
- ❖
- ❖
- ❖

*2.6.3. SWOT-анализ*

Сильные стороны (S)	Возможности (O)
<ul style="list-style-type: none"> <li>—</li> <li>—</li> <li>—</li> <li>—</li> <li>—</li> <li>—</li> <li>—</li> <li>—</li> <li>—</li> <li>—</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
Слабые стороны (W)	Внешние угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> <li>▪</li> <li>▪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> <li>▪</li> <li>▪</li> <li>▪</li> <li>▪</li> <li>▪</li> </ul>

*2.7. Экономический эффект*

### 3. Выводы

Рассматриваемый проект открывает перед инвестором перспективы и возможности по завоеванию и укреплению прочных позиций на рынке автомоек Киева, который на сегодняшний день находится на этапе активного развития. Поэтому возникнувшая возможность открытия предприятия этого сегмента экономики является привлекательной и, что не мало важно, эффективной.

Проектный период для реализации проекта составляет ... месяцев.

Общая сумма необходимых для осуществления проекта денежных средств составляет ... евро.