

БИЗНЕС-ПЛАН

по организации индивидуальной трудовой деятельности
«Организация Автосервиса»
ОКВЭД 50.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств.



Инициатор проекта:
ФИО Петров Петр Петрович

Стоимость проекта (всего) – 130 000 руб.

в том числе:

размер запрашиваемой субсидии - 58 8000 руб.

собственных средств – 71 2000 руб.

Август 2016 год

Содержание

Вводная часть проекта	3
1.1 Резюме проекта	3
1.2 Сведения об инициаторе проекта.....	4
1.3 Анализ положения дел в отрасли.....	4
2. Производственный план	6
2.1 Описание производственного процесса	6
2.2 Производственные мощности	7
2.3 Капитальные затраты	8
2.4 Расходы на оплату труда.	10
3. Маркетинговый план.....	11
4. Виды производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг).	13
5. Каналы сбыта и позиционирование товаров и услуг на рынке	14
6. Финансовый план.	14
6.1 Источники средств на реализацию проекта.....	14
6.2 Выбор варианта налогообложения и расчёт налогов.	15
6.3 Расчет прогнозных финансовых результатов	17
6.4 Расчёт показателей эффективности проекта	17
7. Оценка риска.....	18
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	19

Вводная часть проекта.

1.1 Резюме проекта.

Проект предполагает организацию автосервиса. Возврат инвестируемых средств планируется осуществить за счет оказания услуг станции технического обслуживания автомобилей.

Создаваемая организационно-правовая форма предприятия - Индивидуальный предприниматель. Место расположение автосервиса XXXXXXXXXXXXX

Основной вид деятельности - ремонт и техническое обслуживание автотранспортных средств. Основным покупателем данных услуг является население XXXXXX

Для осуществления данной деятельности у инициатора имеется квалификация слесаря ремонтника.

Финансовые показатели.

Объем продаж (выручка от реализации) за первый год работы - 120 000 руб.

Сумма всех затрат на реализацию проекта - 130 000 руб.

Количество привлечённых наёмных работников - Нет

Источники финансирования проекта, в том числе субсидия на создание собственного дела – 58 800 руб., что составляет 45,23 % от общего объёма финансирования.

Конкурентные преимущества проекта на рынке - Качество, приемлемые цены, широкий спектр оказания услуг по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей.

Главной идеей предлагаемого к инвестированию предприятия является создание в автосервиса по обслуживанию и ремонту легковых автомобилей, отличающегося недорогими ценами и отличным качеством предоставляемых услуг, что позволит вывести автомобильный сервис на новый качественный уровень.

Целью предпринимателя является организация производственного процесса по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей. Краткосрочными целями предприятия является завоевание достаточного сегмента рынка и формирование устойчивого имиджа.

Реализовать предлагаемую миссию предпринимателя будет достаточно трудоемко, поэтому стратегическим направлением его развития является направленность на развитие всего комплекса услуг, грамотная маркетинговая политика, быстрое формирование имиджа, то есть предстоит серьезная конкурентная борьба за потребителя.

Стратегический анализ данного проекта показывает, что предлагаемое к инвестированию предприятие имеет перспективы развития при реализации следующей стратегии своего развития:

- как можно более быстрый выход на рынок услуг и его освоение,
- использование возможности применения цены на услуги более низкой, чем цены

конкурентов,

- применение грамотной маркетинговой политики, постоянное отслеживание рыночной ситуации,

- «настройка» производства на интересы потребителей, постоянная обратная связь,

- гибкость производства, возможность расширения спектра предлагаемых услуг

Придерживаясь выработанной стратегии, данный проект по реализации услуг автосервиса сможет достигнуть успеха, то есть в течение 1 года полностью вернуть инициатору инвестиции, а также создать предпосылки для развития производства, создания устойчивого имиджа и занятия устойчивого сегмента рынка по оказанию услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств.

Основными видами деятельности Индивидуального предпринимателя является:

- кузовные работы по ремонту автотранспортных средств;

- слесарные работы по ремонту автотранспортных средств;

Охват рынка: автовладельцы города XXX.

Основные показатели проекта за первый год работы:

Выручка от деятельности – 415 000 руб.

Сумма (прогнозная) налоговых платежей – 50 068 руб.

Рентабельность продаж – 15,62%

Срок окупаемости проекта -12 (в месяцах).

1.2 Сведения об инициаторе проекта

1. ФИО XXXXXXXXXXXX

2. Адрес места проживания: XXXXXXXXXXXX

3. Контактный телефон: XXXXXXXXXXXX

4. Адрес электронной почты: XXXXXXXXXXXX

1.3 Анализ положения дел в отрасли

Автосервис – активно развивающаяся сфера экономики, инфраструктурный элемент транспортной отрасли. Предназначением отрасли автосервиса является удовлетворение потребностей, связанных с поддержанием технического состояния и эксплуатационных характеристик автотранспортных средств. Система автосервиса должна обеспечивать в пределах требований клиентуры и технических требований автомобиля его исправность, безотказность и максимальный коэффициент технической готовности, а также минимальные

затраты времени клиента на поддержание его работоспособности и восстановления автомобиля в течение всего срока эксплуатации, приобретение запасных частей и т. п.

Открытием любого бизнеса, связанного с автомобилями, сегодня можно считать очень перспективным, и связано это, прежде всего, с ежегодно увеличивающимся количеством автомобилей, о чем неопровержимо говорят статистические данные. Именно в этой плоскости и лежит очередная прекрасная идея, основанная на открытии мастерской по техническому ремонту и обслуживанию автомобилей.

Дело в том, данное направление востребовано постоянно, так как автовладельцам приходится регулярно менять выработавшие ресурс детали, колёса, выполнять процедуру ТО, а также решать другие вопросы, возникающие при эксплуатации автомобиля.

Российский парк автомобилей постоянно растёт, а, следовательно, растёт и спрос на услуги автосервисов. К тому же, большинство владельцев современных автомобилей мало что смыслят в их ремонте и обслуживании, так что нехватки клиентов наблюдаться точно не будет. По данным статистики, количество автомастерских за последние 10 лет увеличилось в 3,6 раза, а число автовладельцев более чем в 10 раз.

Данный проект относится к сегменту малого бизнеса, и не ставит цель захватить весь рынок услуг по автосервису в г. ХХХ.

В настоящее время услуги по автосервису в г. ХХХ в основном присутствуют в мелких центрах по ремонту автомобилей на основании мелких гаражных комплексов.

Основным преимуществом данного проекта будет являться доступные цены и доступность, в частности индивидуальным предпринимателем будет использоваться метод **«Приехал, Сделали, Уехал»**.

2. Производственный план.

2.1 Описание производственного процесса

Проведение ремонта и технического обслуживания автомобилей в условиях современного автомобильного предприятия связано с выполнением широкого комплекса разнообразных работ. При этом наряду с основными работами, такими как разборка, мойка и очистка, дефектация и сортировка, восстановление и замена деталей и узлов, сборка, испытания и окраска, выполняются также и вспомогательные работы (транспортирование, складирование, технический контроль, обеспечение энергией и материалами, охрана и т.д).

Технологический процесс технического обслуживания автомобилей представляет собой совокупность выполняемых в рациональной последовательности технологических операций, набор которых определяется как техническим состоянием автомобиля, так и желанием и возможностями заказчика.

Как правило, первым этапом является мойка автомобиля, чистка его основных агрегатов и узлов и последующее диагностирование. Предполагается применение различных методов диагностирования - от чисто визуальных, применения специальных передвижных приборов и стендов, до компьютерной диагностики (в том числе геометрии подвески, двигателей, схода-развала).

К основному подъёмно-смотровому оборудованию и сооружениям относятся смотровые канавы, эстакады и подъёмники, а к вспомогательному - домкраты, гаражные опрокидыватели и т.п. На ремонтном участке оборудован специализированный пост для замены смазочного материала в агрегатах автомобилей и дозправки его охлаждающей жидкостью и воздухом.

При замене агрегатов и сборке автомобилей для облегчения труда и повышения производительности применяют различные средства механизации сборочных работ. Сборка должна производиться на специальных стендах или приспособлениях, обеспечивающих устойчивое положение собираемого изделия или его сборочной единицы.

Для устранения механических повреждений деталей (трещин, отколов, пробоин и т.п.) планируется применение сварочных работ, а для нанесения покрытий на поверхности деталей с целью компенсации их износа - наплавку.

В состав комплекса услуг, оказываемых специалистами сервис-центра, предполагается включить также подготовку под покраску и окраску металлических поверхностей автомобилей с применением специального технологического оборудования для напыления лакокрасочных материалов.

Для организации эффективной системы учёта, складирования, комплектования работ

материалами и запасными деталями применяется метод составления диагностической карты и карты ремонта автомобиля, чем обеспечивается учёт деталей и выполненных работ.

Оплата услуг сервиса применяется для удобства клиентов как наличная, так безналичная. Действует гибкая система скидок для частных и корпоративных клиентов.

Для проведения кузовного и слесарного ремонта автомобилей требуется сырье и материалы.

- Ручной инструмент профессиональный набор
- 3-х тонный профессиональный домкрат
- Ноутбук, сканер для диагностики систем управления двигателем
- Набор съёмников для подшипников и втулок на автомобили разных марок, разного назначения.

2.2 Производственные мощности

Выбор месторасположения предприятия диктуется следующими соображениями близость к клиентам и наличие подъездных путей.

В деятельности по оказанию услуг по техническому ремонту автомобилей планируется использовать следующее имущество:

Для проведения кузовного и слесарного ремонта автомобилей требуется сырье и материалы.

- Ручной инструмент профессиональный набор
 - 3-х тонный профессиональный домкрат
 - Ноутбук, сканер для диагностики систем управления двигателем
- Сканер – это аппарат, считывающий диагностическую информацию с электронного блока (блоков) управления автомобилем (ЭБУ, ECU, контроллером) для диагностики электронных систем. Новейшие сканеры позволяют произвести диагностику системы управления двигателем, а также проверить коробку передач с электронным управлением, систему ABS, подушки безопасности – определять состояние электроники всего автомобиля.
- Набор съёмников для подшипников и втулок на автомобили разных марок, разного назначения.

Для привлечения клиентов в автосервис планируется проведение рекламной кампании в СМИ. Так, Индивидуальный предприниматель на первом этапе займётся размещением рекламы в газетах.

2.3 Капитальные затраты

Необходимые средства на закупку оборудования для оказания технического обслуживания автомобилей будут мобилизованы за счет получения субсидии и собственных средств.

В целях реализации бизнес плана собственнику необходимо будет закупить следующее производственное оборудование:

1. Ручной автоинструмент электрогидравлический 0,5т.



Ручной автоинструмент - незаменимая вещь в гаражном арсенале любого водителя и для автосервиса. Быстро открутить болты и поменять колесо, слить и заменить масло и охлаждающую жидкость, либо просто счистить снег и лед со стекла - все это и многое другое поможет автомобильный инструмент для ремонта.

Цена – 10 000 руб.

2. 3-х тонный подкатной домкрат

Домкрат (от нидерл. dommekracht) — это устройство для поднятия различных грузов. Принципиальным отличием домкрата от других подъемных механизмов (лебедок, кранов и т.д.) является то обстоятельство, что домкрат располагается снизу, а не сверху поднимаемого груза, что позволяет обойтись без различных вспомогательных сооружений, цепей и канатов.



Цена – 10 000 руб.

3. Набор съемников для подшипников и втулок на автомобили разных марок, разного назначения.



Набор из наиболее распространённых двух- и трехрычажных съёмников, скользящих и параллельных для съема шариковых подшипников, шкивов и аналогичных деталей с вала или оси, а также для съёма подшипников и втулок из отверстий.

Цена 5000 руб.

4. Компрессор



Компрессор, устройство для сжатия и подачи воздуха или другого газа под давлением. Степень повышения давления в Компрессорах более 3 раза. Для подачи воздуха с повышением его давления менее чем в 2-3 раза применяют воздуходувки, а при напорах до 10 кН/м² (1000 мм вод. ст.) - вентиляторы.

Цена 10 000 руб.

5. Ноутбук, сканер для диагностики систем управления двигателем.

Сканер – это аппарат, считывающий диагностическую информацию с электронного блока (блоков) управления автомобилем (ЭБУ, ECU, контроллером) для диагностики электронных систем.

Цена 35 000 руб.

6. Верстак.

Рабочий стол для обработки вручную изделий из металла, дерева и других материалов. Верстаки будет оборудован различными приспособлениями (например, упорами, тисками) и ящиками для хранения инструмента и материалов.

Цена 10 000 руб.

Таблица 1 - Информация по капитальным затратам и приобретению сырья и материалов с разделением вида финансирования на субсидию и собственные средства

Наименование	Цена за единицу Руб.	Количество, шт.	Собственные средства, руб.	Субсидия, руб.
Ручной инструмент профессиональный набор	10 000	1		10 000
3-х тонный профессиональный домкрат	10 000	1		10 000
Ноутбук ,сканер для диагностики систем управления двигателем	35 000	1		35 000
Набор съёмников для подшипников и втулок на автомобили разных марок, разного назначения.	5 000	1	1 200	3 800
Компрессор	15 000	1	15 000	
Верстак	10 000	1	10 000	
Реклама	10 000	X	10 000	
Косметический ремонт	25 000	X	25 000	
Аренда помещения	10 000	x	10 000	
Итого	130 000		71 200	58 800

2.4 Расходы на оплату труда.

Таблица 2 - Штатное расписание.

Должность	Расходы на оплату труда, руб.	Расходы на оплату взносов на пенсионное, медицинское и социальное страхование, руб.
Собственник бизнеса	Предпринимательский доход	35 664

Функциональные обязанности работника автосервиса

Должность	Функциональные обязанности
Собственник бизнеса	Организация работы автосервиса с нуля, юридическое оформление, согласование, заключение договоров, выбор поставщиков, подбор и закупка оборудования, составление бизнес-плана, финансового плана и плана развития, логистика, системное

	<p>компьютерное обеспечение контроля производственных процессов, составление смет и калькуляций не ремонт и обслуживание оборудования, помещений, ремонт автотранспорта и дополнительных работ.</p> <p>Ведение бух. учета, подготавливает финансовые отчеты, осуществляет выплату зарплаты</p> <p>Выполняет работы в соответствии с наряд-заказами.</p>
--	---

3. Маркетинговый план.

Основной целью деятельности автосервиса является получение прибыли. Для достижения данной цели инициатору проекта необходимо проводить клиента-ориентированную маркетинговую политику

Потребители воспользуется услугами Индивидуального предпринимателя, при условии, что цены на услуги не будут превышать цены конкурентов.

Уровень цен должен быть минимально достаточным, чтобы обеспечить инициатору проекта запланированную прибыль, конкурентоспособность всего комплекса услуг, достижение краткосрочных и долгосрочных целей, основной из которых является овладение долей рынка услуг автосервиса города.

Основной подход, который будет использовать Индивидуальный предприниматель в своей деятельности: «Клиент всегда может рассчитывать на профессиональный подход к ремонту и техническому обслуживанию автомобилей, оперативность и приемлемые цен».

Предлагаемая услуга Индивидуального предпринимателя является комплексной и представляет собой набор услуг по техническому обслуживанию легковых автомобилей (диагностирование двигателей, агрегатный ремонт, установка электрооборудования, замена масел).

Сформировать устойчивый положительный имидж и обеспечить высоко конкурентную позицию Индивидуального предпринимателя на рынке услуг автомобильного сервиса будет способствовать применение гибкой системы скидок, а также гарантийных обязательств, применяемых по различным видам ремонта автомобилей.

Для Индивидуального предпринимателя предлагается активная ценовая политика, заключающаяся в стратегии ценового прорыва, т.е. применения уровня цен несколько ниже уровня цен конкурентов и получения большей массы прибыли за счёт увеличения объёма продаж и захваченной доли рынка.

При этом цена не обязательно должна быть низкой по абсолютной величине, - она должна быть относительно высокого качества предоставляемых услуг. При этом инициатор проекта предполагает, что уровень цен конкурентов не сможет быть значительно снижен, поскольку производственные мощности этих предприятий не позволят значительно

увеличить объем предоставляемых услуг.

Основным методом привлечения покупателей нашей услуги мы считаем (конечно, наряду с ее оптимальной ценой и качеством) грамотную организацию сервиса, что включает в себя:

- предоставление сервисных гарантий не менее 6 мес. со дня оказания услуги,
- предоставление возможности в случае необходимости доставки а/м к месту ремонта,
- применение гибкой системы скидок для потребителей, постоянно пользующихся услугами нашей фирмы,
- максимальное обеспечение необходимых потребителю сроков ремонта,
- систематическая оценка качества сервиса через анкетирование (возможно, "Книги отзывов" и другой формы "обратной связи" с потребителями услуг),
- обеспечение постоянного совершенствования средств и методов обслуживания потребителей,
- широкая рекламная деятельность.

Последний пункт предполагает распространение рекламных и нерекламных статей в местной прессе, освещающих уровень и качество производимых Индивидуальным предпринимателем.

Несмотря на то, что данные мероприятия потребуют дополнительных финансовых затрат, они будут иметь целевую направленность, обеспечат предприятию необходимую известность и позволят сформировать спрос у потенциальных клиентов, пока не использующихся услугами автосервиса.

Смета затрат на реализацию данных мероприятий представлена в таблице 3.

Таблица 3 Смета расходов на продвижение

Мероприятие	Сумма, руб.
Изготовление и размещение черно-белых объявлений (формат А4)	3 000
Изготовление и размещение вывески	2 000
Реклама в печатных изданиях	5 000
Итого	10 000

Количество средств, затрачиваемых на продвижение услуги (рекламную деятельность) необходимо корректировать ежемесячно на основании сравнения количество потребителей, привлечённых каждым из вышеуказанных способов.

4. Виды производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг).

Основной сферой деятельности ИП будет являться – оказание услуг по техническому обслуживанию автотранспортных средств. Уникальность данного предприятия будет заключаться в универсальности, оказываемых услуг для автомобилей (слесарный, агрегатный и другие виды ремонта).

Данный вид бизнеса не подвержен сезонности. В среднем в пиковые месяцы планируется получать следующую выручку:

Таблица 4 - Перечень основных видов производимой (реализуемой) продукции с указанием уровня цен

Вид услуги	Отечественные автомобили
1. Диагностические работы	
Диагностика инжектора(компьютерная)	400
Диагностика карбюратора	400
Чистка форсунок	1200
Чистка карбюратора	800
2. Регулировочные работы	
Развал-схождение (компьютерный стенд)	800
Регулировка клапанов	500
3. Ремонтные работы	
Замена шаровой опоры	350
Замена передней амортизаторной стойки	800
Замена ступичного подшипника	800
Замена ремня ГРМ	1000
5. Электротехнические работы	
Замена лампы фары	200
Замена лампы заднего габарита	300
Ремонт генератора	1200

5. Каналы сбыта и позиционирование товаров и услуг на рынке

Основной целевой группой потенциальных клиентов являются владельцы автотранспортных средств отечественного и зарубежного производства. Цены оказываемых услуг по данным видам деятельности различны зависят от выполняемых операций.

6. Финансовый план.

6.1 Источники средств на реализацию проекта.

Основные источники финансирования проекта по видам и структуре, представлены.

Таблица 5- Источники финансирования проекта

Наименование источника	Сумма, руб.	Сумма в % к итогу
Субсидия на открытие собственного дела (ВЦП)	58 800	45,23
Собственные средства, в т.ч. Денежные	71 200	54,77
Привлечённые, в т.ч. - кредиты	0	0
Итого по всем источникам	130 000	100%

Таблица 6 - Смета основных затрат по итогам расчётного года (12 месяцев с начала осуществления деятельности)

№ п/п	Вид расходов	2014		2015		
		Начало 3 квартала	4 квартал	1 квартал	2 квартал	Начало 3 квартала
1	Расходы на приобретение материально-технических ресурсов, всего	135 000	9 000	7 000	9 000	3 000
2	Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды (без НДФЛ)	0	0	0	0	0
3	Арендная плата	20 000	30 000	30 000	30 000	30 000
4	Расходы на оплату водо-, электропотребления, телефона	4 000	6 000	6 000	6 000	2 000
5	Транспортные расходы	4 000	6 000	6 000	6 000	2 000
6	Налоги и сборы	8 345	12 517	12 517	12 517	4 172
7	Прочие расходы	6 670	3 750	3 750	3 750	2 090

8	Расходы на рекламу	5 830	2 490	2 490	2 490	830
9	Прочие расходы (почтовые, канцелярские)	840	1 260	1 260	1 260	1 260
	ИТОГО РАСХОДЫ	178 015	67 267	65 267	67 267	43 262

6.2 Выбор варианта налогообложения и расчёт налогов.

В соответствии со статьёй. 346.27 Налогового кодекса РФ к услугам по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств относятся платные услуги, оказываемые физическим лицам и организациям по перечню услуг, предусмотренному Общероссийским классификатором услуг населению (далее - ОКУН).

К услугам по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств относятся согласно ОКУН, утверждённому постановлением Госстандарта России от 28.06.1993 № 163, услуги по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, машин и оборудования по коду 017000.

Таким образом, в отношении указанных работ организация может быть признана налогоплательщиком единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (письмо Минфина России от 25.01.2011 № 03-11-06/3/5).

«Услуги по техническому ремонту легковых автомобилей» - применяется ЕНВД (ОКУН 017211).

$НБ = БД \times K1 \times K2 \times (ФП1 + ФП2 + ФП3)$,

где НБ - налоговая база;

БД - базовая доходность (12 000 руб.);

K1 - коэффициент-дефлятор (на 2010г. K1=1,569.);

K2 - корректирующий коэффициент (0,85)

ФП1, ФП2, ФП3 - значения физического показателя в первом, втором и третьем месяцах квартала соответственно.

$ЕНВД = НБ \times С$,

где НБ - налоговая база;

С - ставка налога (15%).

$ЕНВД = [12000 \times 1,569 \times 0,85 \times (1+1+1)] \times 0,15 = 7201,71$ руб.

Уплата страховых взносов при ЕНВД

Рассчитанную сумму ЕНВД до оплаты в бюджет разрешается уменьшить на сумму больничных пособий, выплаченных сотрудникам, на размер фактически уплаченных (в пределах начисленных сумм) взносов на обязательное пенсионное (социальное, медицинское) страхование, а также на страхование от несчастных случаев и

профзаболеваний. Индивидуальные предприниматели вправе уменьшить ЕНВД на сумму взносов, уплаченных за себя. Предприниматель, производящий выплаты работникам, не вправе уменьшить налог на сумму обязательных страховых взносов, перечисленных за себя.

С 2013 года ИП смогут уменьшать ЕНВД на сумму страховых взносов, а также взносов по договорам добровольного личного страхования, заключаемым в пользу работников. Аналогичная возможность будет и у организаций. При этом сумма единого налога не может быть уменьшена более чем на 50 процентов.

За себя индивидуальные предприниматели уплачивают взносы (так называемые фиксированные платежи) с даты регистрации в качестве ИП. Взносы перечисляются независимо от фактического осуществления деятельности, доходности. ИП без сотрудников с 2013 года уменьшают налог на всю сумму уплаченных за себя страховых взносов.

Размер страховых взносов в 2013 году

Фиксированный платёж для индивидуальных предпринимателей в 2013 году составляет:

Для ИП 1966 года рождения и старше взнос в ПФР на страховую часть пенсии составляет 32 479,20 руб., взнос в ФОМС – 3185,46 руб.

Для ИП моложе 1967 года рождения уплачивается взнос в ПФР на страховую часть 24 984 руб., на накопительную часть – 7495,20 руб. и взнос в ФОМС – 3185,46 руб.

Таким образом, размер фиксированных страховых взносов индивидуального предпринимателя в 2013 году составляет 35 664 руб. 66 коп. (Федеральный закон от 3 декабря 2012 года № 243-ФЗ).

Таблица 7- Расчёт налоговых платежей (в т.ч. расходы на оплату взносов на пенсионное, медицинское и социальное страхование предпринимателя), руб.

Наименование налогового платежа	Налоговая база ³	Налоговая ставка	Сумма к уплате за год, руб.
ЕНВД	Базовая доходность	15	14 403,42
Страховые взносы			35 664,66
Итого			50 068,08

6.3 Расчет прогнозных финансовых результатов

Таблица 8 - Отчёт о прибылях и убытках, тыс. руб.

№ пп	Статьи расходов и доходов	Расчётные периоды		
		1 год	2 год	Итого за 1 год
1	Поступления от реализации (выручка)	120 000	295 000	415 000
2	Основные издержки (расходы)	224 420	125 750	350 170
3	Валовая прибыль (убыток)	-104 420	169 250	64 830
4	Выплаты по кредитам и займам	0	0	0
5	Прибыль (убыток) до налогообложения	-104 420	169 250	64 830
6	Уплата налоговых платежей	20 862	29 206	50 068
7	Оплата обязательных взносов от фонда оплаты труда	0	0	0
8	Чистая прибыль	-125 282	140 044	14 762

6.4 Расчёт показателей эффективности проекта

Оценка экономической эффективности проекта

Показатель	Рубли
Срок окупаемости проекта	12 мес
Рентабельность продаж, %	15,62

7. Оценка риска

Указанный проект является очень конкурентным и жизнеспособным. В перспективе инвестор предполагает получать стабильную прибыль от реализации проекта. К сильным сторонам проекта и его конкурентным преимуществам можно отнести:

- Удобное географическое расположение;
- Привлечение субсидии государства на реализацию проекта;
- Наличие у инициатора опыта по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств.

Основной риск для ИП – отсутствие заказов, когда первоначальные и текущие расходы предприятия не покрываются доходами. Пути уменьшения этого риска следующие:

- 1) снижение первоначальных и текущих расходов до минимального уровня;
- 2) дополнительное вложение денег в рекламу и маркетинг, увеличивающие вероятность получения заказов.

Инициатор предполагает, что риски при реализации проекта незначительны по сравнению с его социальной значимостью для города и экономической эффективности для инициатора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ремонт автомобилей - это бизнес, мало чем отличающийся от любого другого, целью которого является получение прибыли.

Основными факторами, влияющими на эффективность работы данного бизнеса, являются правильная организация процесса и наличие «грамотного» специалиста для проведения как непосредственно авторемонтных операций, так и вспомогательных.

Предлагаемая работа рассматривает план создания автосервиса с комплексом технического обслуживания автомобилей, расположенной в г. ХХХ.

Возврат инвестируемых средств планируется осуществить за счёт оказания услуг по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей.

Успешность реализации данного проекта обусловлено следующими факторами:

- наличие значительного практического опыта в ремонте автомобилей различных марок у инициатора проекта и его известность среди автолюбителей;
- проведение рекламных акций по рекламированию автосервиса;

Собственник проекта считает, что создание автосервиса с комплексом технического обслуживания и ремонта автомобилей во многом улучшит ситуацию с обеспечением местом ремонта и сервисного обслуживания автомобилей для местных жителей.