

# БИЗНЕС-ПЛАН АВТОСЕРВИС

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме бизнес-плана...	3
2. Сроки и основные этапы реализации проекта .....	4
3. Характеристика объекта.....	5
4. Маркетинговый план .....	9
5. Техничко-экономические данные оборудования. ....	16
6. Финансовый план.....	25
7. Финансово-экономическое обоснование инвестиций.....	28
8. Анализ рисков... ..	30

## **1. Резюме**

Настоящий проект представляет собой план создания автосервиса со сроком окупаемости в два года.

Идея создания автосервиса оборотом в два года преследует две цели:

1. Создание высококорентабельного предприятия.
2. Удовлетворение потребительского рынка в предоставлении услуг автосервиса: ремонта и технического обслуживания автомобилей.

Финансирование проекта осуществляется путем получения инвестиций в размере 4 974 400 рублей и за счет собственных средств в размере 1 143 600.

**Сфера деятельности предприятия:** предоставление услуг технического обслуживания и ремонта автомобилей.

**Стоимость проекта:** 6 118 000 рублей.

**Срок окупаемости:** 2 года.

## 2. Сроки и основные этапы реализации проекта

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Таблица 1. Этапы проекта

Этапы проекта	Условия выполнения	Сроки выполнения
1. Заключение кредитного договора	1 месяц проекта	1-30 банковских дней
2. Получение кредита	Наличие соответствующего пакета документов	01 месяц
3. Внесение в госреестр, постановка на учет в административных и налоговых органах	Наличие соответствующего пакета документов	1-30 календарных дней
4. Подбор местоположения и оформление документации	Предварительные работы	01 месяц
5. Строительство здания	Получение кредитных средств	От 01 до 06 месяцев
6. Покупка оборудования	Заключение договора	1-30 календарных дней
7. Установка оборудования	Получение кредитных средств	1-30 календарных дней
8. Найм персонала	Производственная деятельность	1-30 календарных дней
9. Обучение персонала	Окончание этапа организации производственного процесса	1-30 календарных дней
10. Проведение маркетинговой кампании	360 календарных дней	1-360 календарных дней

### **3. Характеристика объекта**

Автосервис предназначен для оказания услуг ремонта, технического обслуживания, покраски и прочих услуг, предназначенных для улучшения технического состояния автомобиля.

То есть потребитель услуг - это автовладелец или водитель служебного транспорта, которое нуждается в ремонте или плановом техническом обслуживании.

В первую очередь планируемое предприятие нужно зарегистрировать. Если это условие выполнено, то следует строить или приобретать здание автосервиса на собственной площади. Федеральный Закон «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» позволяет взять до 1 гектара земли на каждого гражданина. Для открытия автосервиса рекомендуется взять земельный участок около трассы, где проходят пассажирские и грузовые потоки. Это обеспечит поток клиентов и будет гарантировать окупаемость проекта.

Следующим шагом нужно определиться с видом выполняемых автосервисом работ, решить, какие из них будут выделены в наиболее активно предлагаемые. Это важный этап планирования, поскольку выбранные услуги определяют не только внутреннюю планировку автосервиса, подбор оборудования и т.д., но и определяют количество автомобилей, которое будет обслуживать автосервис.

В данном случае нужно помнить, что широта охвата ремонтных работ в автосервисе не обеспечивает неизменность успеха. Зачастую грамотно

выбранные услуги в том или ином районе приводят узко - специализированные автосервисы к успеху.

Автосервис может производить следующие работы:

- слесарные работы, включающие в себя ремонт ходовой части автомобиля, трансмиссии, двигателя, подвески, регулировку развала-схождения и т. д.;
- агрегатные работы — капитальный ремонт двигателя, коробки передач;
- ремонт и диагностика автомобильной электроники.

Необходимо отдельно отметить ремонт кузовов — возвращение им первоначальной геометрии (послеаварийное восстановление), подготовка к покраске и непосредственно покраска кузова.

Все эти виды работ определяют необходимое оборудование для автосервиса. Также нужно обязательно получить сертификаты на проведение нижеперечисленных видов работ и произвести поверку оборудования.

- Все виды смазочно-заправочных работ.
- Электротехнические.
- Контроль и диагностика.
- Ремонт системы тормозов и рулевого управления.
- Монтажно-демонтажные и покрасочные работы.
- Шиномонтаж и балансировка.
- Жестяно-сварочные работы.
- Ремонт и зарядка аккумуляторов.

Чтобы определиться со спектром услуг, нужно четко понимать, какие виды работ в дальнейшем предприятие будет делать гарантированно качественно.

Специализированный сервис обладает рядом преимуществ перед сервисом неспециализированным, главное из которых - это персонал, который гарантирует высокое качество выполняемых работ, имеет возможность накапливать опыт во много раз быстрее, чем в условиях неспециализированного сервиса, где зачастую одному и тому же человеку приходится выполнять работы из разных сфер авторемонта.

Уход от специализации возможен только в случае недостаточного потока клиентов, способных принести компании денежные средства и отсутствия других автосервисов в доступности.

К автосервисам полного цикла можно отнести те, которые производят ремонт всех видов, как в совокупности, так и каждый по отдельности: покраска, разбор, сборка, сход-развал. В этом случае автосервис изначально должен позиционироваться как осуществляющий полный комплекс работ, и работы должны сопровождаться идеальным исполнением. Тогда это станет фактором привлечения дополнительных клиентов, и роста прибыли в будущем.

Эксперты рынка отмечают, что российские автосервисные предприятия и мастерские различаются специализацией:

- 70 процентов из них являются универсальными;
- 20 процентов мастерских работают с отечественными моделями;
- 10 процентов сервисов специализируются на ремонте и обслуживании иномарок.

После принятия решения о видах работ будущего автосервисного предприятия, необходимо приступить к определению требуемой площади.

В проекте предусмотрено обеспечение водоснабжения из собственной скважины, что облегчает поиск подходящего участка земли.

При строительстве здания имеющуюся площадь необходимо разбить на участки, согласно производимым работам.

Нужно тщательно подойти к планировке размещения въездов/выездов, мойки, слесарного помещения, покраски, каким образом ремонтируемые автомобили будут перемещаться от участка к участку, где будет размещаться менеджер, в каком месте и на каком этапе клиент будет оплачивать работы и услуги.

Строительство здания следует производить на основе металлоконструкций, это позволит провести строительство в рекордно короткие сроки. Быстровозводимые металлоконструкции уже несколько

десятилетий активно используются в России при возведении промышленных объектов. В последнее время такие конструкции уверенно завоевывают все новые и новые области строительства.

Для автосервиса очень важен современный, индустриальный внешний вид. Важным фактором являются сроки строительства и сроки начала работ, а, следовательно, и сроки начала фактического функционирования автосервиса. Перед предпринимателем, решившим возвести автосервисную станцию, стоят две главные задачи:

- построить здание;
- приобрести оборудование.

Очень важной отличительной чертой быстровозводимых металлоконструкций является чрезвычайно высокая степень готовности строительного комплекта. На практике это осуществляется следующим образом. Детали обязательно имеют габаритные размеры, обеспечивающие возможность их транспортировки любым традиционным способом. На строительной площадке все элементы конструкции собираются только при помощи болтовых соединений. С целью исключения возможных проблем в ходе монтажа на заводах обычно производится контрольная сборка каждой конструкции, в ходе которой все детали идеально подгоняются друг к другу. Все указанные выше мероприятия направлены в первую очередь на достижение высокого качества и надежности строительной конструкции.

Только после тщательного анализа помещения и планировки можно приступать к выбору оборудования, на котором и будет осуществляться ремонт. В этом случае нужно также определить, позволяют ли денежные средства в проекте приобрести оборудование в собственность или же лучше прибегнуть к системе лизинга или оформить оборудование в аренду. Выбор будет определяться инвестиционными возможностями.

Лизинг и аренда в отличие от приобретения оборудования в собственность за свои средства потребуют дополнительных организационных действий, а также наложат некоторые ограничения в

отношении распоряжения оборудованием. В частности, до окончательного погашения всех платежей оборудование без согласования с банком продано быть не может. Естественно, на оборудование предоставляется гарантия, и в случае обнаружения производственного брака оно может быть заменено на аналогичное.

Все вопросы, возникающие в процессе работы цепочки «банк-поставщик оборудования - клиент», решаются согласно договору. Поэтому к его подписанию следует отнестись максимально тщательно.

Грамотное использование пространства и правильный подбор оборудования позволит реально «расширить» автосервис без увеличения площадей.

Определившись со зданием, участками, расположенными в нем самом и вне его, необходимо продумать внутреннюю структуру автосервиса, оценить сумму коммунальных платежей, расход электричества, определить требуемое количество исполнителей (слесарей, механиков) и старших мастеров, принимающих машину у клиента, координирующих и контролирующих работу исполнителей и возвращающих клиенту отремонтированный автомобиль.

Также необходимы административные работники, бухгалтер. Обязательно нужно найти в штатном расписании те должности, которые можно совместить, например, бухгалтер-кассир. К тому же в начале работ некоторые виды услуг и работ может выполнять один специалист.

#### **4. План маркетинга**

Прежде чем начать рассматривать конкурентную среду рассмотрим текущее состояние потребительского рынка. В настоящее время вновь нарастающие тенденции международного кризиса диктуют свои условия жизнедеятельности, как граждан и предприятий, так и экономики государства в целом.



Кризисные явления в экономике 2014-2015 гг. оказали негативное влияние на структуру мирового рынка. Однако, начиная с 2016 года, рынок автомобилей, как и прочие смежные рынки, стал демонстрировать постепенный рост. В ближайшие годы спрос на услуги автосервиса в России будет расти.

Поэтому правильно выстроенный и спланированный автосервис способен принести владельцу прибыль.

На рынке автомобильных лакокрасочных материалов отмечается динамично растущий спрос. Мировые продажи автомобильных конвейерных лакокрасочных материалов достаточно хорошо коррелируют с объемами автопроизводства.

Во время кризиса негативные тенденции отмечаются во всех сегментах российского рынка автосервисных услуг, включая как сектор авторизованных сервисных станций, так и независимых СТО. При этом положение авторизованных компаний отличается сегодня гораздо большей стабильностью.

Когда закончится срок гарантийного обслуживания новых иномарок, многие автовладельцы могут перейти на обслуживание в независимые сервисные станции. Впрочем, подобная тенденция отмечалась и до кризиса. Но тогда для потребителей цена предоставляемых услуг не играла столь существенной роли, как это происходит сейчас.

Поэтому одной из целевых групп клиентов нашего автосервиса является автовладельцы, у которых закончился срок гарантийной эксплуатации автомобиля. Автосервис должен выигрывать по цене, не уступая по качеству выполняемых работ авторизованному сервису.

Снизить стоимость предоставляемых услуг можно, прежде всего, за счет сокращения издержек, связанных непосредственно с выполнением ремонтных работ. Возможностей сэкономить по направлению, касающемуся продажи запасных частей, у авторизованных СТО немного.

В настоящее время в России официальную лицензию имеют почти 7500 мастерских. Предполагается, что рост объема российского рынка автомобильных сервисных услуг равен почти 5-5,7 млрд.долларов в год. Некоторые аналитики с учетом нелегалов - «гаражников» корректируют данный показатель до 8 млрд. долларов в год.

Услуги автосервисов и автомастерских останутся востребованными всегда. Что касается перспектив независимых автосервисов в России, то такие организации может ожидать несколько вариантов развития:

1) консервативный – связан с продолжением дальнейшей деятельности сервисов-одиночек. Этот вариант, являющийся наименее затратным, предусматривает минимум расходов на участие в каких-либо совместных проектах. Основные инвестиции направляются только на собственное развитие. Такой сценарий развития не может быть достаточно эффективным. Одиночным независимым автосервисам, которые занимают существенную долю, с каждым годом становится все труднее выживать на рынке. Конкуренция как внутри сегмента независимых СТО, так и с представителями авторизованных станций техобслуживания и гаражными мастерскими требует определенных ресурсов, причем не только материальных;

2) объединение независимых сервисов-одиночек в сети автосервисов. Для успешной работы им потребуются значительные вложения, которые будут направлены в основном на создание и вывод на рынок нового бренда. При этом в более выгодном положении с точки зрения затрат по продвижению марки окажутся сети независимых автосервисов в небольших городах, куда еще не успели прийти крупные сетевые компании с известными мировыми или российскими брендами;

3) развитие независимых автосервисов сводится к работе по франчайзинговым схемам. Выбирая этот путь, представители независимых СТО должны учитывать, что для получения статуса франчайзи необходимы соответствующие финансовые вложения. Вместе с тем, наличие у сервиса

достаточных денежных средств еще не гарантирует их обладателю, что владелец известной торговой марки одобрит функционирование на условиях франчайзинга. В наиболее выгодном положении окажутся сервисы-франчайзи, которые работают в относительно крупных городах, где, с одной стороны, автовладельцы располагают достаточным уровнем дохода, чтобы не ремонтировать машину в гаражных мастерских. С другой стороны, в таких городах в отличие от мегаполисов не столь высок уровень конкуренции, как между независимыми автосервисами, так и между франчайзинговыми компаниями. Работа таких предприятий в небольших населенных пунктах с невысоким экономическим потенциалом, скорее всего, не принесет особой прибыли.

Анализируя ситуацию, сложившуюся на рынке предприятий автосервиса, необходимо отметить следующее. Несмотря на то, что количество участников рынка автосервисных услуг уменьшилось, объем потенциальных потребителей неуклонно растет. Необходимо обязательно провести комплекс мероприятий по формированию потребительского спроса:

- наружная реклама: на растяжках, на перекрестках, перед светофорами, указатели на мойках, заправочных станциях, центрах торговли автозапчастями;
- реклама в газетах с программой на неделю, или газетах района;
- оформление рекламных стендов в магазинах, торгующих автозапчастями, размещение рекламы на их сайтах;
- создание сайта.

Основным методом продвижения продукции можно считать наружную рекламу в местах наибольшего скопления автолюбителей. Это могут быть стоянки, автозаправки, магазины по продаже автозапчастей. Также эффективно распространение визиток и буклетов в районе месторасположения автосервиса.

Для успеха компании нужно выбрать свой логотип, фирменные цвета, название. Дополнительно созданию имиджа Автосервису поможет униформа для персонала, которая позволит четко определить, в каком автосервисе он сейчас находится, что поможет вернуть его в сервис еще не раз, создав ощущение командной работы. К тому же регулярно на рынке закрывается около 30% вновь открывающихся компаний и клиент, увидев логотипы на оборудовании и на форме рабочих, будет чувствовать серьезность намерений владельцев автосервиса по поводу завоевания рынка и желания надолго остаться в данном сегменте оказания услуг и проведения ремонтных работ.

Главное преимущество автосервиса — это то, что клиент обычно сам ищет Автосервис и находит его. Задачей Автосервиса и его команды должно стать первичное привлечение клиента и проведение работы с ним на таком уровне, чтобы он не захотел менять Автосервис ни на какой другой. В этом случае могут помочь следующие элементы маркетинговой кампании:

- цены, грамотное ценообразование, работа со страховыми компаниями, что приведет к гарантированному притоку дополнительного количества клиентов, при условии достаточного качества оказываемых услуг;
- работа с размещением информации об автосервисе на интернет-порталах, которые посвящены автомобилям. На многих интернет-сайтах существует множество ссылок на странички со списками всех видов производимых работ, марок ремонтируемых автомобилей, указанием цен. Это очень удобно для клиента;
- наличие удобного места ожидания конца производимых работ. При желании, можно приобрести автомат с кофе и кондитерскими изделиями;
- необходимо организовать возможность трансфера клиентов, машины которых должны быть подвержены длительному ремонту. Для этого стоит договориться с местной такси компанией по перевозке граждан, что также может стать дополнительным источником дохода, поскольку транспортные средства таксистов также требуют и ремонта, и технического осмотра;

- необходимо продумать систему скидок и дисконтных карт.

Таблица 2. Потенциальное количество открытия новых автосервисов в России.

	В России	В Европейской части России	На Дальнем Востоке
Численность населения	142,9 млн. чел.	112,53 млн. руб.	6, 3 млн. чел.
Количество автосервисов в 2015 году	10845	8500	1300
Количество автомобильных единиц	Свыше 35 млн.ед.	Свыше 28 млн. ед.	Свыше 7 млн. ед.
Продажи на автомобильном рынке России в 2015 году	2,44 млн.шт.	1,92 млн. шт.	520 тыс.шт.
Количество автомобилей (на 1000 человек)	249 автомобилей	271 автомобиль	329 автомобилей
Объем рынка услуг автосервиса с учетом продажи автозапчастей (млн. руб.)	172927,5	136036,3	36891,2
Нормативное обслуживание одного поста в год	100 автомобилей	100 автомобилей	100 автомобилей

Эксперты считают, что количество пользователей какой-либо услуги, позволяющее ей стать социально значимой, составляет 1% от экономически активного населения. Значит, для России это 1% от 71 млн. человек, т. е. 710 тыс. человек. То есть при грамотно выстроенной маркетинговой политике, подходу к организации производственного процесса, созданию репутации, новое предприятие способно существовать, выполнять свои функции и приносить прибыль его владельцу.

Следовательно, организация поста автосервиса при грамотном управлении и выполнении своей миссии должна принести запланированную прибыль.

Таблица 3. Средние цены на услуги автосервиса в рублях

Наименование услуги	Цена, в рублях
Диагностика ТНВД	1100.00
Замена форсунок 1шт.	340.00
Замена выпускного коллектора со снятием головки	8300.00
Замена датчика температуры	110.00
Замена масла со снятием защиты	900.00
Замена прокладки головки блока	6200.00
Замена сальника распредвала	340.00
Замена фильтра топливного D	500.00
Ремонт КПП	6700.00
Замена тройника на головке блока бокового 1,9D	560.00
Замена датчика вентилятора	340.00
Замена ролика натяжения ремня генератора	1300.00
Замена ремня ГРМ 1,9D, 2,0; 2,5 бензин	3900.00
Проверка опережения впрыска ТНВД	1000.00
Проверка давления масла	540.00
Замена уплотнительного кольца теплообменника	2000.00
Снятие установка турбины 2,4D,2,5D	5600.00
Замена трубки ТНВД	780.00
Диагностика ТНВД на стенде	2800.00
Замена прокладки впускного коллектора со снятием головки	8300.00
Натяжение ремня генератора	110.00
Замена ремня ГРМ дизель	4900.00
Замена шланга	60.00
Замена Помпы 2.5D	2800.00
Замена прокладки поддона 5ц. - 2.5 л.	3100.00

Замена Прокладки поддона 2.4 D	2900.00
Замена Ремня ГРМ 2.0 л.	2900.00
Проверка свечей накала 2,5TDI	170.00
Замена шланга маслоохладителя	400.00
Снятие и установка помпы 1,9D;2,0	2350.00
Замена гидротолкателей В-5 1.8 л. 20кл.	5600.00
Диагностика свечи накала 1,9D;2,4D	270.00
Компьютерная диагностика	1000.00
Замена ролика натяжения ремня генератора (с ремнем)	900.00

Таблица 4. Средние цены на покраску автомобиля, стоимость окраски авто

Вид покраски	Стоимость, в рублях
Локальная покраска элемента с подготовкой (акрил обычный цвет)	От 2800 (цена без материала)
Локальная покраска элемента с подготовкой (металлик под лаком)	От 3360 (цена без материала)
Локальная покраска элемента с подготовкой (перламутр под лаком)	От 3360 (цена без материала)
Покраска кузова без проемов с подготовкой (металлик)	От 56000 (цена с материалом)
Окраска кузова с подготовкой и прокрасом внутренних полостей (проемы)	От 78400 (цена с материалом)

Основными клиентами постов автосервиса являются автолюбители, предприятия по грузоперевозкам и пользователи служебного автотранспорта.

## 5. Техничко-экономические данные оборудования

Основным оборудованием автосервиса являются:

- полуавтоматический шиномонтажный стенд (рисунок 1);  
Рисунок 1.



Техническая характеристика	
Общий вес	180 кг
Размеры:	Высота (мм) — 1740 Ширина (мм) — 1125 Длина (мм) - 760
Рабочее давление	8-12 бар
Максимальное усилие отжимного цилиндра	2500 кг
Диаметр диска	10"-23"
Максимальный диаметр колеса	1000 мм
Ширина колеса (дюйм)	3"-10"
Электродвигатель (1 скорость)	Фазы — 3 Питание - 380 В 50 кГц 0,75кВт

- балансировочный стенд (рисунок 2);

Рисунок 2. (диск 9"...22")





#### Технические параметры:

Точность балансировки 1 г  
Максимальный вес колеса 65 кг  
Диаметр обода 9/229 - 22/559  
"/мм Ширина обода 3/76 —  
20/508"/мм Электропитание 1  
фаза 220 Вольт Потребляемая  
мощность не более 180 Вт

Габаритные размеры с опущенным  
кожухом 1100x910x1150 Габаритные размеры с  
поднятым кожухом 1100x1380x1650 Масса не  
более 90 кг Габариты (мм):

Корпус:  
1100\*700\*1145(h)  
Защитный кожух:  
900\*500\*450(h)

- грузовое шиномонтажное оборудование для автосервиса (рисунок 3);

Рисунок 3. Грузовое шиномонтажное оборудование для автосервиса -  
GOLDEN 1557



Технические характеристики:

Диаметр диска (дюйм)	от 13 до 27
Мах. диаметр колеса (мм)	1600
Ширина колеса (мм)	780
Масса колеса (кг)	1500
Усилие отрыва (кг)	1865
Рабочее давление (атм.)	0-130
Уровень шума при работе (дБ)	менее 70
Габаритные размеры (мм)	1550x1430x860
Напряжение сети (В)	380
Масса (кг)	560

- (рисунок 4);

Рисунок 4. Автомобильный подъёмник для грузовых машин (электромеханический ПС)



## Технические данные

	Стандарт	Для эксплуатации на улице
Максимальная грузоподъемность, т	10	10
Максимальная высота подъемаподхватов от уровня пола, мм	2100	2100
Способ подъема автомобиля	за раму	за раму
Минимальная высота подхватов отуровня пола, мм	410	410
Установленная мощность, кВт	6	6
Количество стоек, шт.	4	4
Количество электродвигателей, шт.	4	4
Время подъема на полную высоту, с	160	160
Габариты подъемника, мм	7000x4050x2930	7000x4050x2930
Упаковка: вид	Ящик	Ящик
кол-во мест	2	2
габариты, мм	3150x1100x840	3150x1100x840
Масса нетто, кг	2070	2070
Масса брутто, кг	2590	2590
Цена	272580 руб.	305856 руб.

- мультимарочный 4-х канальный мотор-тестер, сканер с уникальными диагностическими возможностями (рисунок 5);

Рисунок 5. Диагностический сканер

Мультимарочный 4-х канальный мотор-тестер + сканер с уникальными диагностическими возможностями	Автомобильный диагностический сканер Ultrascan P1 (Full)
---	--



Технические характеристики автосканера:	Технические характеристики:
<p align="center"><b>Ultrascan Pro:</b></p> <p>CPU: 16 бит, 33 МГц  RAM: 1 Мб (SRAM)  карта памяти: 512 Мб NAND Flash Memory  дисплей: 320×240 Монохромный,  графический LCD с яркой подсветкой  клавиатура: Силиконовая клавиатура  порты: RS232, USB  принтер: Обычный принтер для PC  питание: DC 12 В / 1,2 мА  4 измерительных канала  диапазон напряжения: 0,1 В ~ 20 В</p> <p>разрешение временной развертки: 25 мкс ~ 20 с  частота выборки: 500 кГц на 2 канала (250 кГц на канал)</p> <p>предел измерения постоянного напряжения: ±150 В  напряжение: DC 30 В  частота: 1Гц ~ 100кГц  скважность: 0 ~ 99.9%  ток: ±128 А  выходное напряжение: DC 0.00 ~ 5.00 В  частота выходного сигнала: 1.0Гц ~ 1.0кГц  длина: 325 мм / 12,1"  ширина: 178 мм / 6.8"  высота: 68 мм / 3,1"  вес: 1780 г  цвет: темно-серый  цвет защитного кожуха: красный</p>	<p>Автомобильный диагностический сканер Ультраскан П1</p> <p>CPU: 16 бит, 33 МГц  RAM: 1 Мбит (SRAM)  Карта памяти: 512 Мбит Flash Memory  Дисплей: 320×240 Монохромный,  графический LCD с подсветкой  Клавиатура: 24 кнопки  Порты: RS232 , USB  Принтер: Обычный принтер для PC  Питание: DC 12 В / 1,2 мА  4 измерительных канала  Диапазон напряжения: 0,1 В ~ 20 В  Разрешение временной развертки: 25 мс ~ 20 с</p> <p>Частота выборки: 500 кГц на 2 канала  Предел измерения постоянного напряжения: ±150 В  Напряжение: DC 30 В  Частота: 1Гц ~ 100кГц  Скважность: 0 ~ 99.9%  Ток: ±128 А  Выходное напряжение: DC 0.00 ~ 5.00 В  Частота выходного сигнала: 1.0Гц ~ 1.0кГц  Длина: 302,1 мм / 12,1"  Ширина: 171 мм / 6.8"  Высота: 75,7 мм / 3,1"  Вес: 1,6 кг  Цвет: темно-серый  Цвет защитного кожуха: синий</p>

- чистка и регулировка форсунок: тестирование - диагностика  
ультразвуковая промывка форсунок (рисунок б);

Рисунок 6. Чистка и регулировка форсунок: тестирование - диагностика  
– ультразвуковая промывка форсунок



## Технические характеристики

питание: AC 200V±10% 50HZ±0.5%;

потребляемая мощность:

500 Вт; мощность У/З

камеры: 100 Вт;

диапазон оборотов двигателя для симуляции: 0-

9950 об/мин; продолжительность импульса

впрыска форсунки: 1-20 мс; диапазон отсчета

времени: 0-600 секунд; объем бака: 4000 мл;

размеры: 480x500x460 мм;

вес: 48 кг.

- двухстоечные автомобильные подъемники (рисунок 7);

Рисунок 7. Двухстоечные автомобильные подъемники



### Технические характеристики автоподъемника

Грузоподъемность, кг	3500
Высота подъема, мм	1850

Время подъема сек.	55
Размер между колоннами мм.	2700
Питание, В	380
Мощность мотора, кВт	2,2
Вес подъемника, кг	600

- сход развал КДС-5К для регулировки углов установки колёс легковых автомобилей (рисунок 8);

Рисунок 8. Сход развал КДС-5К для регулировки углов установки колёс легковых автомобилей (стенд «сход-развал»)



Технические характеристики

Напряжение, В  
200...240 Частота,  
Гц 50/60

Диапазон крепления колёсного зажима,  
дюймы 12...22 Рабочая температура, °С  
+10...+35 Потребляемая мощность, Вт 250  
Масса, нетто, Кг, брутто, Кг 140 195

Грузоподъемность платформ, Кг по 1000

- автомобиль для транспортировки грузов и запчастей (рисунок 9).

Рисунок 9. ГАЗ-33022 Газель Бизнес с удлиненной базой



Габаритная длина, мм:	5480 / 5140
Габаритная ширина, мм:	2380; 1998; 2066
Габаритная высота, мм:	2120; 2570
Колесная база, мм:	2900
Передний свес, мм:	1030
Задний свес, мм:	1550/1210
Ширина колеи передних колес, мм.:	1700
Ширина колеи задних колес, мм.:	1560
Дорожный просвет, мм.:	170

Количество транспортных средств на территории России растет с каждым годом вместе с их технологическим уровнем. Следовательно, растут и требования к оборудованию, применяемому для ремонта и обслуживания,

для приобретения которого далеко не всегда можно найти необходимые средства.

При отсутствии достаточности инвестиционных средств лучше воспользоваться потребительским кредитом, получив возможность приобрести практически любое современное высокотехнологичное, мало обслуживаемое и износоустойчивое импортное оборудование с относительно небольшими первоначальными расходами, и потратить на него столько, сколько при обычной покупке отдадут за оборудование гораздо ниже классом или устаревшее.

Техническая оснащенность поста автосервиса должна быть такой, чтобы способствовать росту производительности, отвечать технике безопасности, соответствовать репутации и заложенной в маркетинговую политику предприятия стратегии долгосрочных инвестиционных вложений. Именно поэтому предприятие необходимо снабдить высокоэффективным, надежным оборудованием, способным обезопасить данный вид бизнеса от негативного влияния внешней среды.

## 6. Финансовый план

Валюта проекта: рубли (руб.)

Таблица 5. Основные уплачиваемые налоги

Наименование	База	Период	Ставка
Налог на прибыль	Прибыль	Месяц	20%
НДС	Добавленная стоимость	Месяц	18%
Налог на имущество	Стоимость имущества	Согласно установленному графику	2,2 %
Подходный налог	Фонд оплаты труда	месяц	13%
Социальные выплаты	Фонд оплаты труда	месяц	34%



Прогнозируемая структура доходов.

Прогноз продаж 2017-2018 годов основан на:

- анализе спроса потребителей услуг постов автосервиса;
- анализе рынка предоставления услуг предприятий «Автосервис»;
- на общих выводах о состоянии производства услуг «Автосервис».

При составлении программы реализации услуг предприятия будет рассматриваться самый низкий порог рентабельности осуществления процесса предоставления услуг. Рассмотрим план объемов предоставления услуг и полной их реализации постом автосервиса.

Поскольку предприятие преследует цель преодолеть барьеры вхождения на рынок, то приобретать необходимо высококачественное оборудование, которое и составляет основную расходную часть проекта. Также при анализе расходов учтена специфика производства предприятия. К приобретению запланированы здания, техника, оборудование для обслуживания автомобилей.

Также на предприятии предусматривается привлечение высококвалифицированной рабочей силы, для чего будет применена система найма. Конкурс на вакантные места будет установлен для специалистов общего и обслуживающего отрасль характера, поскольку работа на данном предприятии будет престижной в связи с достойной оплатой.

Все расходы предприятия, представленные в Таблице 6, окупятся в течение 10 месяцев.

Таблица 6. Расходы проекта

Наименование статьи расходов	Стоимость				
	Кол-во (шт.)	в месяц	в год	Итого	
				Единовременная покупка	Расходы в год
Строительство автосервиса	1			3 600000	3 600000

Покупка оборудования	15			1 413800	1 413800
Приобретение компьютерного оборудования, программного обеспечения	1			70000	70000
Постоянные затраты на рекламу	12	10000	120000		120000
Зарплата	12	755820	9069840		9 069840
- в т.ч. налоги	12	197600	2371200		2 371200
Непредвиденные расходы				268380	268380
Итого:		765820	9189840	5352180	12542020

**В период реализации проекта планируется оказание следующих услуг:**

- обслуживание и ремонт двигателей, от мелкого до капитального ремонта;
- ремонт ходовой части;
- ремонт электрооборудования;
- диагностика инжекторов всех марок легковых автомобилей российского производства;
- тестирование и ультразвуковая очистки форсунок;
- шиномонтаж;
- балансировка;
- ремонт камер методом вулканизации и с применением латок;
- ремонт легковых шин;
- правка стальных колёсных дисков легковых автомобилей;

**Ежедневно планируется оказывать услуг:**

Наименование	Среднедневное Количество (норма-часов)
обслуживание и ремонт двигателей, от мелкого до капитального ремонта;	4
ремонт ходовой части;	2
ремонт электрооборудования;	2
диагностика инжекторов всех марок легковых автомобилей	1

российского производства;	
тестирование и ультразвуковая очистки форсунок;	2
шиномонтаж;	1
балансировка;	1
ремонт камер методом вулканизации и с применением латок;	1
ремонт легковых шин;	2
правка стальных колёсных дисков легковых автомобилей;	2
<b>ИТОГО</b>	<b>18</b>

Выручка от реализации услуг при цене норма-часа – 400 рублей, по видам услуг составит:

№п/п	Наименование продукции	Выручка (руб.)
1	обслуживание и ремонт двигателей, от мелкого до капитального ремонта;	576000
2	ремонт ходовой части;	288000
3	ремонт электрооборудования;	288000
4	диагностика инжекторов всех марок легковых автомобилей российского производства;	144000
5	тестирование и ультразвуковая очистки форсунок;	288000
6	шиномонтаж;	144000
7	балансировка;	144000
8	ремонт камер методом вулканизации и с применением латок;	144000
9	ремонт легковых шин;	288000
10	правка стальных колёсных дисков легковых автомобилей;	288000
<b>ИТОГО:</b>		<b>2 592 000,00р.</b>

## 7. Финансово-экономическое обоснование инвестиций

Для реализации проекта предприятию необходимы инвестиции в размере 4 974 400 рублей на 24 расчетных и привлечь собственные средства в размере 1 143 600 рублей.

Показатель	Сумма в руб.
Прибыль валовая	1 359 620
Налог на прибыль 20%	271 924
Выплата по кредиту	227 269
Остаточная (чистая) прибыль	860 427

Итак, автосервис как бизнес является высокодоходным и перспективным при грамотной организации производства. Число граждан, желающих купить автомобили, постоянно растет. Автосервис на условиях крупных инвестиций, приносит высокий доход и окупает производство в течение одного двух лет. Поэтому финансовые вложения в его создание вполне оправданы.

## **8. Анализ рисков**

Деятельность автосервиса является предметом экономических, политических и иных рисков, включая риски изменений существующих законов, налоговых ставок, ограничения на обмен валют и другие изменения, осуществление которых находится в юрисдикции органов власти Российской Федерации. Среди основных экономических и политических рисков, влияющих на операционную деятельность предприятия, необходимо выделить:

### ***Роль ключевого персонала***

Перспективы развития автосервиса зависят от многих факторов. Один из важнейших - привлечение и поддержка квалифицированных мастеров и производственного персонала. С развитием рынка автосервиса конкуренция на рынке грамотных профессионалов будет расти и нет гарантии в том, что предприятию удастся удержать необходимых ему специалистов. Потеря предприятием квалифицированных менеджеров может нанести существенный урон бизнесу и перспективам бизнеса;

### ***Риски поставки оборудования***

Поскольку автосервис планирует осуществить закупку нового оборудования, его деятельность становится предметом рисков поставки оборудования. Среди них: (1) порча либо пропжа оборудования при его поставке, (2) увеличение сроков поставки оборудования, вследствие задержки отправки производителем, (3) увеличение расчетных сроков

поставки, из-за задержки в пути, (4) увеличение сроков установки оборудования. Указанные риски в конечном счете могут отодвинуть срок введения в эксплуатацию нового оборудования и повлиять на будущие доходы;

#### ***Усиление конкуренции***

Усиление конкуренции, в частности, появление на рынке крупных сетей автосервисов, обладающих большими финансовыми возможностями и нацеленных на тот же сегмент рынка, может не позволить предприятию достичь намеченных результатов.

#### ***Реконструкция прилегающих дорог***

В случае реконструкции либо длительного ремонта дорог в районе расположения автосервиса, либо крупного строительства в этом же районе, подъезд к автосервису будет значительно затруднен, что негативно повлияет на количество клиентов. Особенно данный вид риска актуален в начальный период деятельности предприятия, когда требуется обеспечить значительное количество визитов потенциальных клиентов на автосервис.