Бизнес-план автосервиса

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: https://investanalitika.ru
Электронная почта: info@ investanalitika.ru

2025

БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план автосервиса разработан в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO и содержит все необходимые расчеты и показатели: план продаж, план затрат на материалы, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план автосервиса может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

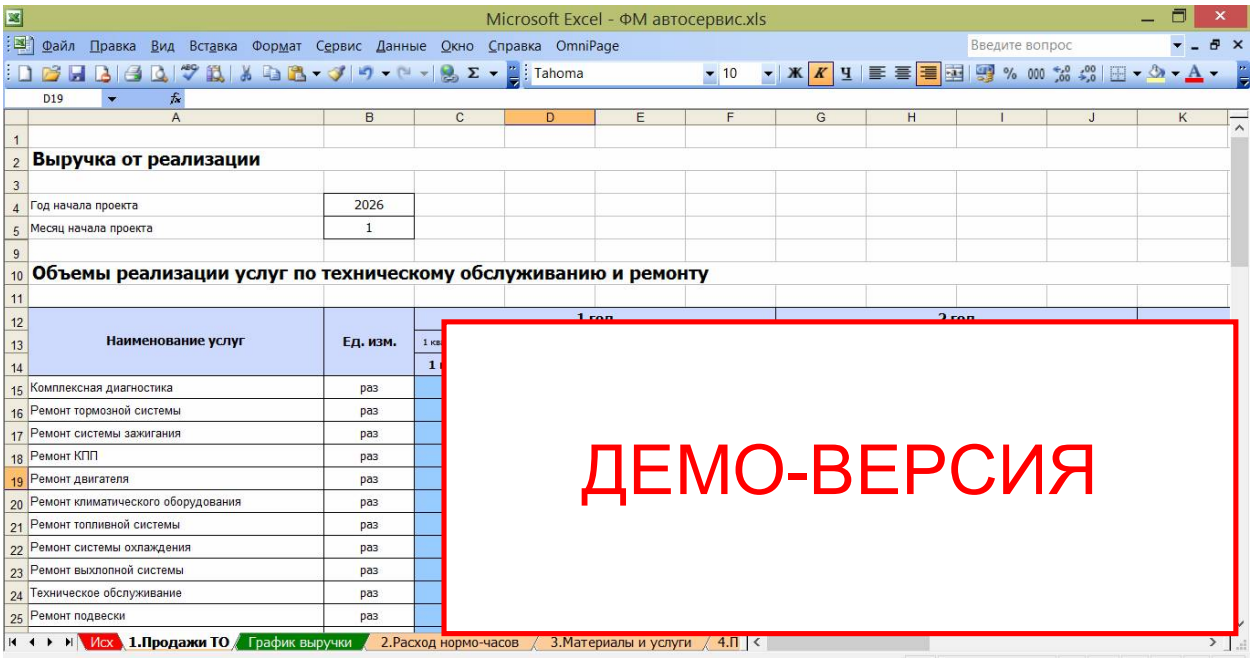
В базовом варианте бизнес-план предлагается на 3 поста с размещением в арендованном помещении. Клиентам будут оказываться услуги по диагностике, техническому обслуживанию, а также ремонту тормозной системы, системы зажигания, двигателя, КПП, климатического оборудования, топливной системы, системы охлаждения, подвески, рулевого управления, электрооборудования, выхлопной системы и автостекол.

В бизнес-плане автосервиса содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану автосервиса прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

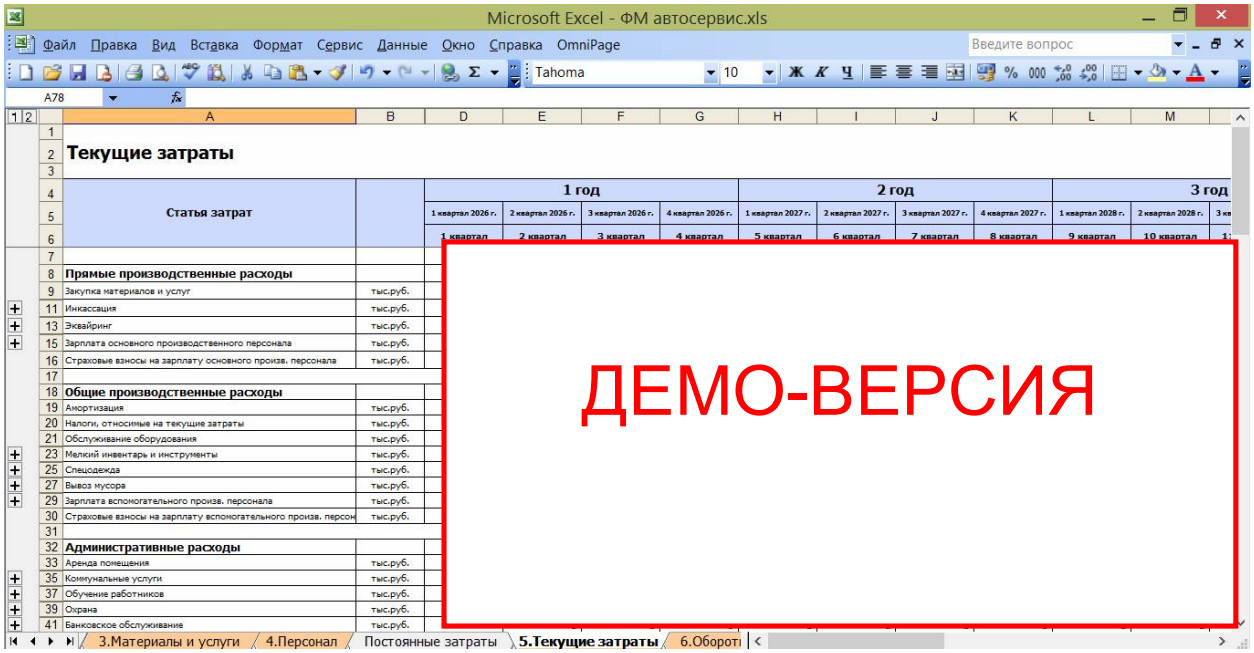
- План продаж, план по персоналу, план затрат на материалы, план по налогам, план по постоянным расходам, инвестиционный план;
- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.



В финансовой модели можно самостоятельно изменить:

- Валюту проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Площадь автосервиса и площади его помещений;
- Количество и наименование услуг;
- Объем продаж по каждому виду услуг;
- Средние трудозатраты по каждому виду услуг;
- Расходы на материалы по каждому виду услуг;
- Стоимость и количество оборудования, затраты на строительные и ремонтные работы;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий, средств социального контракта);
- Объем и структуру инвестиций;

- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- Размер текущих затрат (аренда помещения, коммунальные услуги, амортизация, вывоз мусора, мелкий инвентарь и инструмент, расходные материалы, связь, инкассация, эквайринг, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.



Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить нам параметры Вашего индивидуального проекта и мы внесем изменения в финансовую модель и пересчитаем все параметры бизнес-плана. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется нашим Клиентам **бесплатно**.

После покупки бизнес-плана мы всегда ответим на вопросы Клиентов и проконсультируем по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА АВТОСЕРВИСА

СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 5
Цель проекта 5
Маркетинговая концепция 5
Срок реализации проекта 5
Инвестиционные расходы и источники финансирования 5
Основные показатели проекта 5
2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ 8
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА 13
3.1. Маркетинговая стратегия 13
3.2. Место расположения и требования к помещению 14
3.3. Ценовая политика 15
3.4. Рекламная политика 16
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 19
4.1. Строительные и ремонтные работы 19
4.2. Основное оборудование 19
4.3. Дополнительное оборудование и мебель 21
4.4. Краткое описание основных бизнес-процессов 23
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН 25
5.1. Календарный график проекта 25
5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения 26
5.3. План по персоналу 27
5.4. График работы 29
6. ПЛАН ПРОДАЖ 31
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 34
7.1.Основные допущения 34
7.2. Операционные расходы 34
7.3. Инвестиционные издержки 38
7.4. Источники финансирования 39
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА 41

8.1. Прибыль и рентабельность 41
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости 42
8.3. Точка безубыточности 44
8.4. Финансовая состоятельность 45
9. ОЦЕНКА РИСКОВ 47
ПРИЛОЖЕНИЯ 49
Приложение 1. Выручка от реализации 49
Приложение 2. План продаж услуг в нормо-часах 50
Приложение 3. Закупка материалов и сторонних услуг 51
Приложение 4. Персонал и заработная плата 52
Приложение 5. Текущие затраты 53
Приложение 6. Оборотный капитал 54
Приложение 7. Инвестиции проекта 55
Приложение 8. Начисление и выплаты налогов 56
Приложение 9. Отчет о прибыли и убытках 57
Приложение 10. График финансирования проекта, сводная ведомость выплат по источникам финансирования 58
Приложение 11. Отчет о движении денежных средств 59
Приложение 12. Расчет эффективности инвестиций 60
Приложение 13. Анализ безубыточности 61

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта
Таблица 2. Ассортимент оказываемых услуг
Таблица 3. Структура площади автосервиса
Таблица 4. Прайс-лист на услуги автосервиса
Таблица 5. Затраты на стартовую рекламную кампанию
Таблица 6. Бюджет на маркетинг и продвижение, тыс. руб.
Таблица 7. Структура коммерческих затрат на маркетинг и продвижение
Таблица 8. Затраты на строительно-ремонтные работы

Таблица 9. Расчет затрат на оборудование

Таблица 10. Затраты на дополнительное оборудование

Таблица 11. Затраты на мебель

Таблица 12. План-график открытия автосервиса

Таблица 13. Налоговое окружение проекта

Таблица 14. Средние затраты времени на оказание услуг по техническому обслуживанию и ремонту

Таблица 15. Штатное расписание

Таблица 16. План продаж в натуральном выражении, раз

Таблица 17. План продаж в денежном выражении, тыс. руб.

Таблица 18. Нормы затрат на расходные материалы и услуги

Таблица 19. Ежемесячные постоянные затраты

Таблица 20. Текущие затраты по годам проекта

Таблица 21. Структура инвестиционных затрат

Таблица 22. Структура источников финансирования

Таблица 23. Динамика финансовых показателей по годам проекта

Таблица 24. Анализ безубыточности

Таблица 25. Оценка рисков инвестиционного проекта открытия автосервиса

Таблица 26. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Структура затрат автосервиса

Диаграмма 2. График выручки, тыс. руб.

Диаграмма 3. График чистой прибыли, тыс. руб.

Диаграмма 4. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 5. График движения денежных средств

Диаграмма 6. Остаток денежных средств на счете

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью бизнес-плана является построение поэтапного графика мероприятий по открытию автосервиса и обоснование экономической эффективности открытия автосервиса. Реализация проекта позволит открыть автосервис по оказанию услуг по техническому обслуживанию и ремонту легковых автомобилей на 3 поста.

Маркетинговая концепция

Компания позиционируется как сервисный центр технического обслуживания и ремонта легковых автомобилей, оснащенный современным диагностическим оборудованием и профессиональным инструментом. Соблюдение требований к обслуживанию и ремонту автомобилей в полном соответствии с рекомендациями автопроизводителей и стандартами компании гарантирует высокое качество и надежность производимых работ.

Целевая аудитория:

- Частные автовладельцы.
- Коммерческие и государственные структуры.

Приоритетными направлениями деятельности на период реализации проекта станут:

- Выход на плановые показатели объемов оказания услуг;
- Максимальное удовлетворение потребностей клиентов и оперативное реагирование на изменение потребностей и ожиданий;
- Формирование репутации надежного партнера;
- Реализация комплекса мер по повышению эффективности собственной деятельности.

Срок реализации проекта

Горизонт планирования проекта – 7 лет.
Длительность инвестиционной фазы проекта – 3 месяца.

Инвестиционные расходы и источники финансирования

Объем инвестиций в проект составляет *** тыс. рублей.

Финансирование предполагается осуществить за счет привлечения заемных средств в размере *** тыс. рублей, получения средств социального контракта в размере *** тыс. рублей и собственных средств инициатора проекта в размере *** тыс. рублей.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие автосервиса представлены в таблице ниже.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия автосервиса

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
1.	Объем оказания услуг по техническому обслуживанию и ремонту легковых автомобилей в год	раз	***
2.	Объем оказания услуг по техническому обслуживанию и ремонту легковых автомобилей в год	нормо-часов	***
3.	Плановая выручка в год	тыс. руб.	***
4.	Число сотрудников	чел	***
5.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
6.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
7.	Рентабельность по выручке	%	***
8.	Месячное значение точки безубыточности к 7 году проекта	тыс. руб.	***
9.	Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	лет	***
10.	Чистая приведенная стоимость (NPV)	тыс. руб.	***
11.	Внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	***
12.	Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA)	тыс.руб.	***
13.	Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT)	тыс.руб.	***
14.	Рентабельность инвестиций (ROI)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- удовлетворить спрос на услуги по техническому обслуживанию и ремонту легковых автомобилей в районе реализации проекта;
- организовать новый бизнес приносящий чистую прибыль в размере *** тыс. рублей ежемесячно;

- создать новые рабочие места;
- обеспечить налоговые поступления в бюджеты всех уровней;
- обеспечить своевременный возврат заемных средств.

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Автосервис предлагает широкий спектр услуг по ремонту и обслуживанию автомобилей различных марок и моделей.

Ремзона оснащена топовым программным обеспечением и оборудованием. Специалисты автосервиса имеют высокую квалификацию и большой опыт работы, что позволяет им качественно выполнять все виды ремонтных работ.

Ассортимент оказываемых услуг приведен в таблице ниже.

Таблица 2. Ассортимент оказываемых услуг

№ п/п	Услуги	Описание
1	Комплексная диагностика	Углубленная диагностика машины перед покупкой, с целью определения ее фактического состояния. По завершению процедуры предоставляется объективная информация о проверяемом транспортном средстве.
2	Ремонт тормозной системы	Обслуживание тормозных механизмов и узлов. Предполагает проведение следующих видов работ: замена колодок, замена тормозных дисков и шлангов, замена тормозной жидкости, ремонт тормозных суппортов, общая профилактика – проверка всех элементов тормозной системы, диагностика.

(Полный текст в демо-версию не включен)

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Маркетинговая стратегия

Позиционирование

Компания позиционируется как сервисный центр технического обслуживания и ремонта легковых автомобилей, оснащенный современным диагностическим оборудованием и профессиональным инструментом. Соблюдение требований к обслуживанию и ремонту автомобилей в полном соответствии с рекомендациями автопроизводителей и стандартами компании гарантирует высокое качество и надежность производимых работ.

Обращаясь в автосервис, клиенты могут быть уверены в качестве предоставляемых услуг. Опытные специалисты знают все нюансы и тонкости работ по обслуживанию и ремонту легковых автомобилей.

Целевая аудитория:

- Частные автовладельцы.
- Коммерческие и государственные структуры.

Приоритетными направлениями деятельности на период реализации проекта станут:

- Выход на плановые показатели объемов оказания услуг;
- Постоянное повышение качества оказываемых услуг путем внедрения новых технологий;
- Максимальное удовлетворение потребностей клиентов и оперативное реагирование на изменение потребностей и ожиданий;
- Формирование репутации надежного партнера;
- Реализация комплекса мер по повышению эффективности собственной деятельности.

Ключевая компетенция первого уровня

Основными по важности конкурентными преимуществами являются:

_ ******** ******* * ********** ******** ******* * **********
******** ******* * ********** ******** ******* * ********;
_ ******** ******* * ********** ******** ******* * **********
******** ******* * ********** ******** ******* * **********
******** ******* * ********** ******** ******* * **********;
_ ******** ******* * ********** ******** ******* * **********
******** ******* * ********** ********;
_ ******** ******* * ********** ******** ******* * *********;
_ ******** ******** ******* * *********.

Ключевая компетенция второго уровня

Менее значимыми, но имеющимися отличиями от большинства (но не всех) конкурентов, являются также следующие факторы:

(Полный текст в демо-версию не включен)

3.4. Рекламная политика

Для продвижения услуг в интернете планируется разработать интернет-сайт с описанием услуг, фото выполненных работ, формой записи на ремонт, прайс-листом на услуги и другой информацией.

Основным инструментом оффлайн рекламы станет вывеска. Для автосервиса ключевая задача наружной рекламы – сделать автосервис максимально и своевременно заметным для проезжающих автомобилей.

При этом стоит уделить внимание разработке непосредственно логотипа автосервиса, продумать дизайн вывески, цветовую гамму.

Также планируется создать и наполнить группу в социальной сети Вконтакте. Это недорогой и доступный инструмент, который позволяет вовлечь клиентов в коммуникацию и повысить лояльность.

Затраты на стартовую рекламную кампанию представлены в таблице ниже.

Таблица 5. Затраты на стартовую рекламную кампанию

Наименование	Количество, ед.	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***

Наименование	Количество, ед.	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
**********	***	***	***
**********	***	***	***
Итого			***

Таким образом, затраты на стартовую рекламную кампанию в данном проекте определены в размере *** тыс. рублей.

В дальнейшем на продвижение и рекламу планируется тратить в среднем *** тыс. рублей в месяц. Бюджет коммерческих расходов на продвижение услуг по годам проекта представлен в таблице ниже.

(Полный текст в демо-версию не включен)

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1. Строительные и ремонтные работы

Для размещения автосервиса планируется арендовать помещение площадью *** кв.м. Стоимость аренды помещения составит *** тыс. рублей в месяц.

В помещение планируется провести косметический ремонт. Затраты на ремонт представлены в таблице ниже.

Таблица 8. Затраты на ремонт

Наименование	Объем работ, кв.м.	Стоимость за 1 кв.м., тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
Ремонт помещения	***	***	***
Итого			***

Таким образом, затраты на ремонт составят *** тыс. рублей.

4.2. Основное оборудование

Количество и стоимость приобретаемого оборудования приведены в таблице ниже.

Таблица 9. Расчет затрат на оборудование

Наименование оборудования	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***

Наименование оборудования	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
**********	***	***	***
ИТОГО			***

Таким образом, общие затраты на покупку основного оборудования составят *** тыс. рублей.

Для приема платежей от клиентов планируется воспользоваться готовым решением для приёма платежей со смарт-терминалом от ***. В тариф «Оптимальный» включены онлайн-касса, электронная подпись, договор с ОФД и регистрация в ФНС. Стоимость обслуживания составит *** тыс. рублей в месяц.

4.3. Дополнительное оборудование и мебель

Помимо основного оборудования, обеспечивающего процессы автосервиса, необходим монтаж дополнительных систем:

(Полный текст в демо-версию не включен)

4.4. Краткое описание основных бизнес-процессов

Далее приводится порядок проведения сервисного обслуживания и ремонта автомобилей в автосервисе.

Предварительная запись

Для удобства клиентов действует система предварительного согласования даты и времени сдачи автомобиля в ремонт.

Время, согласованное в рамках предварительной записи, не является временем начала работ. Мастер-приемщик согласует время начала и окончания работ в процессе приемки автомобиля в ремонт.

(Полный текст в демо-версию не включен)

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Календарный график проекта

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих работ (см. таблицу ниже).

Таблица 12. План-график открытия автосервиса

	Этапы	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц
1	********** **********				
2	********** **********				
4	********** **********				
5	********** **********				
6	********** ********** ********** **********				
7	********** **********				
8	********** **********				
9	********** **********				
10	********** ********** **********				
11	********** **********				
12	********** **********				
13	********** **********				
14	********** **********				

Как видно из таблицы, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет 3 месяца с начала реализации проекта. В течение соответствующего периода будет подобрано помещение, получены все необходимые разрешения, проведены ремонтные работы, закуплено и смонтировано оборудование, подобраны поставщики и нанят персонал. Последний этап к открытию автосервиса – стартовая рекламная кампания.

График финансирования инвестиций проекта представлен в приложении 7.

5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения

Проект будет реализован в организационно-правовой форме индивидуального предпринимателя.

Предполагается, что бизнес будет работать на патентной системе налогообложения - это специальный налоговый льготный режим для ИП. Вместо уплаты налогов и сдачи налоговой декларации предприниматель оплачивает патент. Это фиксированная сумма, которая рассчитывается исходя из вида и места ведения деятельности.

Применение патентной системы налогообложения предусматривает освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль и налога на имущество. Организации и предприниматели, применяющие патентную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость.

Налоговые ставки приведены в таблице ниже.

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1.Основные допущения

Финансовый план составлен на период 7 лет с момента начала проекта. Информация для расчета подготовлена в разрезе по кварталам.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты выполнены в российской валюте, в постоянных ценах, принимаемых на момент формирования бизнес-плана и соответствующего налогового окружения.

7.2. Операционные расходы

Основными затратами автосервиса являются затраты на заработную плату работникам. На автосервисе будут работать *** человек и ежеквартальный фонд заработной платы с отчислениями составит *** тыс. руб. Более подробно ежеквартальные затраты на заработную плату представлены в приложении 4.

Довольно значительными затратами автосервиса будут затраты на расходные материалы и услуги (расточка, ветошь, смазки, ремкомплекты, жидкости, мелкий инструмент, съемники, герметики, зажимы и т.д.). Нормы затрат на расходные материалы и услуги в процентах от выручки автосервиса приведены в таблице ниже.

Таблица 18. Нормы затрат на расходные материалы и услуги

Наименование услуг	Затраты на материалы и услуги в % от выручки
Комплексная диагностика	***
Ремонт тормозной системы	***
Ремонт системы зажигания	***
Ремонт КПП	***
Ремонт двигателя	***
Ремонт климатического оборудования	***

Наименование услуг	Затраты на материалы и услуги в % от выручки
Ремонт топливной системы	***
**********	***
**********	***
**********	***
**********	***
**********	***
**********	***
**********	***
**********	***

Ежегодно на закупки материалов и услуг будет расходоваться *** тыс. руб. Расчет затрат на материалы и услуги на весь срок реализации проекта представлен в приложении 3.

Переменными расходами компании также будут расходы на эквайринг (***% от ***% выручки). Помесячный расчет затрат на оплату услуг эквайринга приведен в приложении 5.

В результате работы также возникнут затраты на аренду помещения, коммунальные услуги, ********** **********, ***** *********, *******, ******** ******* ******* и прочие расходы. Расчет постоянных затрат на функционирование предприятия приведен в таблице ниже.

Таблица 19. Ежемесячные постоянные затраты

Вид расходов	Ежемесячные затраты, тыс. руб.	Ежеквартальные затраты, тыс. руб.
Аренда помещения	***	***
Коммунальные услуги	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***

Вид расходов	Ежемесячные затраты, тыс. руб.	Ежеквартальные затраты, тыс. руб.
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
**********	***	***
Итого	***	***

Также в перечень постоянных расходов включены затраты на амортизацию:

- Здания и сооружения - амортизация линейная, для срока использования *** лет.
- Оборудование - амортизация линейная, для срока использования *** лет.

Постановку оборудования и зданий на баланс предприятия планируется осуществить со 2 квартала проекта. Ежеквартальная величина амортизационных отчислений в течение всего срока реализации проекта составит *** тыс. рублей.

Годовые затраты на функционирование автосервиса приведены в таблице ниже.

Таблица 20. Текущие затраты по годам проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Закупка материалов и услуг	***	***	***	***	***	***	***
Инкассация и эквайринг	***	***	***	***	***	***	***
Зарплата производственного персонала	***	***	***	***	***	***	***
Лизинговые платежи	***	***	***	***	***	***	***

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Общие производственные расходы	***	***	***	***	***	***	***
Амортизация	***	***	***	***	***	***	***
Оплата административного и коммерческого персонала	***	***	***	***	***	***	***
Налоги, включаемые в себестоимость	***	***	***	***	***	***	***
Административные расходы	***	***	***	***	***	***	***
Коммерческие расходы	***	***	***	***	***	***	***
Проценты	***	***	***	***	***	***	***
Совокупные затраты	***	***	***	***	***	***	***

Структура затрат представлена на диаграмме ниже.

(Полный текст в демо-версию не включен)

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 9) отражает операционную деятельность по проекту в определенные кварталы. График выручки приведен на диаграмме ниже.

Диаграмма 2. График выручки, тыс. руб.

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность предприятия, реализующего проект. Так из приложения 9 и диаграммы 3 видно, что вследствие реализации проекта автосервис начнет получать прибыль со *** квартала реализации проекта.

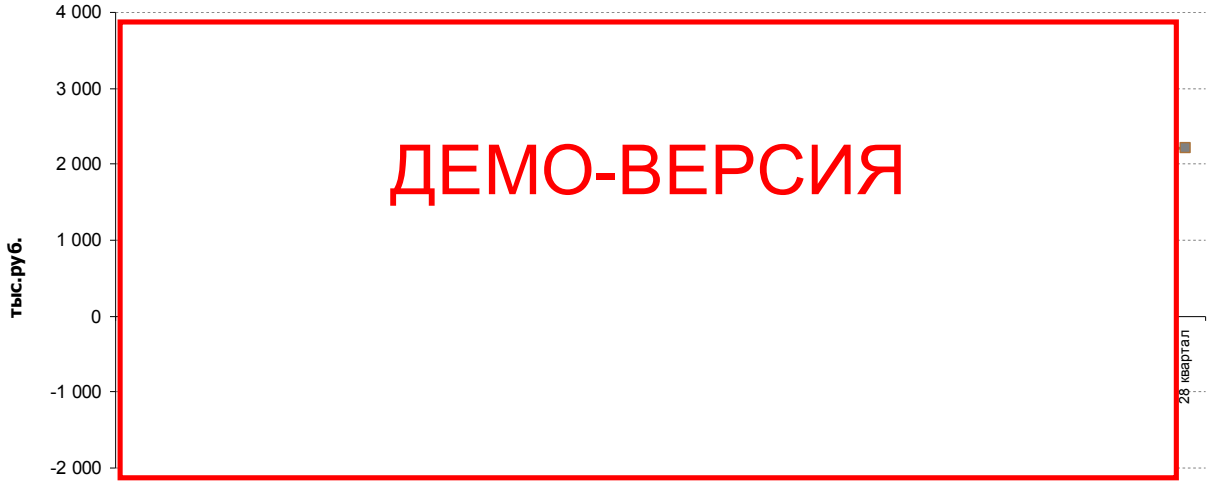


Диаграмма 3. График чистой прибыли, тыс. руб.

Анализ финансовых показателей проекта представлен в таблице ниже.

Таблица 23. Динамика финансовых показателей по годам проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***	***	***	***	***
Текущие затраты, тыс. руб.	***	***	***	***	***	***	***
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	***	***	***	***	***	***	***
Прочие доходы	***	***	***	***	***	***	***
Прочие расходы	***	***	***	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***	***	***	***
Налог, тыс. руб.	***	***	***	***	***	***	***
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	***	***	***	***	***	***	***
Рентабельность, %	***	***	***	***	***	***	***
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA), тыс. руб.	***	***	***	***	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT), тыс. руб.	***	***	***	***	***	***	***

Примечание: Рентабельность рассчитана как отношение чистой прибыли к выручке

Таким образом, к 7 году проекта чистая прибыль автосервиса составит *** тыс. рублей в год. Рентабельность по выручке составит ***%.

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, медицина, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.

Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Грузии, Узбекистана, Украины, Казахстана, Киргизии, Германии, Израиля, Словакии, Таджикистана, Молдовы и Азербайджана.