



**БИЗНЕС-ПЛАН  
автомойки самообслуживания  
на 5 боксов**

**Контакты разработчика**

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: [enjutin@yandex.ru](mailto:enjutin@yandex.ru)

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

**НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ**




## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ОГЛАВЛЕНИЕ</b> .....	<b>2</b>
<b>1. РЕЗЮМЕ</b> .....	<b>4</b>
<b>2. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА</b> .....	<b>6</b>
2.1. ОБЩИЕ ДАННЫЕ.....	6
2.2. ВИДЫ И ОБЪЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	6
<b>3. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА</b> .....	<b>7</b>
3.1. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ОБЪЕКТА.....	7
3.2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА.....	7
3.3. ТЕХНОЛОГИЯ ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ.....	10
3.4. ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ.....	11
3.5. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВА.....	11
<b>4. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ</b> .....	<b>13</b>
<b>5. ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ И МАРКЕТИНГ</b> .....	<b>16</b>
5.1. РЫНОК СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ.....	16
5.2. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ СБЫТА.....	16
5.3. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА.....	16
<b>6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН</b> .....	<b>18</b>
6.1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	18
6.2. ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ.....	18
6.3. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	19
6.4. ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА.....	19
<b>7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН</b> .....	<b>20</b>
7.1. УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА.....	20
7.2. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ.....	20
7.2.1. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ.....	20
7.2.2. НОМЕНКЛАТУРА И ЦЕНЫ УСЛУГ.....	22
7.2.3. ПЛАН ОКАЗАНИЯ УСЛУГ.....	22
7.2.4. НОМЕНКЛАТУРА И ЦЕНЫ СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И ПР.....	22
7.2.5. ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.....	23
7.2.6. НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ.....	23
7.2.7. КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ И АМОРТИЗАЦИЯ.....	23
7.3. КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ.....	24
7.4. РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ.....	24
7.5. ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ.....	24
7.6. РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ, УБЫТКОВ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.....	25
7.7. ИСТОЧНИКИ, ФОРМЫ И УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	26
7.8. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	27
<b>8. ОЦЕНКА РИСКОВ</b> .....	<b>30</b>
8.1. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ.....	30

*Бизнес-план подготовлен для демонстрационных целей, не является реализуемым проектом*

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

8.2. УРОВЕНЬ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ.....	31
8.3. ОЦЕНКА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ.....	31
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>33</b>

## 1. Резюме

Настоящий проект рассчитан на инвестирование в **строительство автоматизированного комплекса мойки самообслуживания на 5 боксов.**

**Инициатор проекта:** Общество с ограниченной ответственностью «Инициатор проекта».

**Местонахождение проекта:** 111111, г. Город, ул. Улица, д. 1

**Цель настоящего проекта:** строительство автоматизированного комплекса мойки самообслуживания на 5 боксов, что позволит укрепить и расширить производственную базу, произвести внедрение новых технологических решений, завоевать существенную рыночную нишу и повысить конкурентоспособность инициатора проекта.

**Основными конкурентными преимуществами** реализуемого проекта являются:

- отсутствие в городе подобных моек самообслуживания;
- низкие цены на услуги по сравнению с традиционными автомойками;
- использование нового современного высокопроизводительного оборудования.

**Сроки реализации проекта:** с 01.06.2017г. по 31.05.2020г.

**Этапы реализации проекта:**

- с 01.06.2017г. по 31.08.2017г. – строительство автоматизированного комплекса мойки самообслуживания на 5 боксов, приобретение и монтаж оборудования;
- 01.09.2017г. по 31.05.2020г. – оказание услуг автомойки.




**Необходимый объем инвестиций** в строительство автоматизированного комплекса мойки самообслуживания на 5 боксов, приобретение и монтаж оборудования – 10 000 000,00 руб.

**Финансирование проекта** планируется за счет заемных средств, привлеченных на 3 года в банковском учреждении в сумме 10 000 000руб под 14% годовых.

**Срок возврата заемных средств:** 3 года, с отсрочкой уплаты основного долга на 12 месяцев.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

### Оценка экономической эффективности проекта:

Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	8,25
Период окупаемости - РВ, мес.	33
Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес.	36
Средняя норма рентабельности - ARR, %	38,67
Чистый приведенный доход - NPV	344 559
Индекс прибыльности - PI	1,03
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	10,64
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	9,15

Период расчета интегральных показателей - 36 мес.

В течение периода реализации проекта отсутствуют серьезные риски, способные повлиять на эффективность указанного проекта. Возможные незначительные риски Общество предполагает нивелировать путем страхования деятельности и с использованием прочих приемов.

## 2. Инициатор проекта

### 2.1. Общие данные

**Инициатор проекта:** Общество с ограниченной ответственностью «Инициатор проекта».

**Юридический адрес:** XXXX.

**Реквизиты юридического лица:** ИНН 1111111111 КПП 1111111111 ОГРН 111111111111.

**Руководитель:** Директор – Иванов Иван Иванович.

**Сфера деятельности:** Ремонт и обслуживание автотранспорта.

**Филиалы и дочерние предприятия:** отсутствуют.

### 2.2. Виды и объемы деятельности

В настоящее время ООО «Инициатор проекта» работает в сфере ремонта и обслуживания автотранспортных средств, имея сеть автосервисов в регионе.

В 2018г. Обществом принято решение о выходе на рынок услуг мойки автомобилей посредством строительства в г.Город автомойки самообслуживания на 5 боксов.

Основными клиентами мойки будут являться физические лица, являющиеся владельцами автомобилей и желающие помыть их самостоятельно, существенно экономя на этом.

Для реализации указанного проекта ООО «Инициатор проекта» предполагает сформировать штат сотрудников в количестве 5 человек.



### 3. Существо предлагаемого проекта

#### 3.1. Местонахождение объекта

Автомойку предполагается построить на земельном участке по адресу: XXX в районе



торгового центра «Торговый центр». Площадь земельного участка под строительство составляет 150 кв.м.

Данное местоположение является очень выгодным для автомоечного бизнеса, так как люди, посещающие торговый центр, могут, не тратя лишнего времени, помыть свой автомобиль.

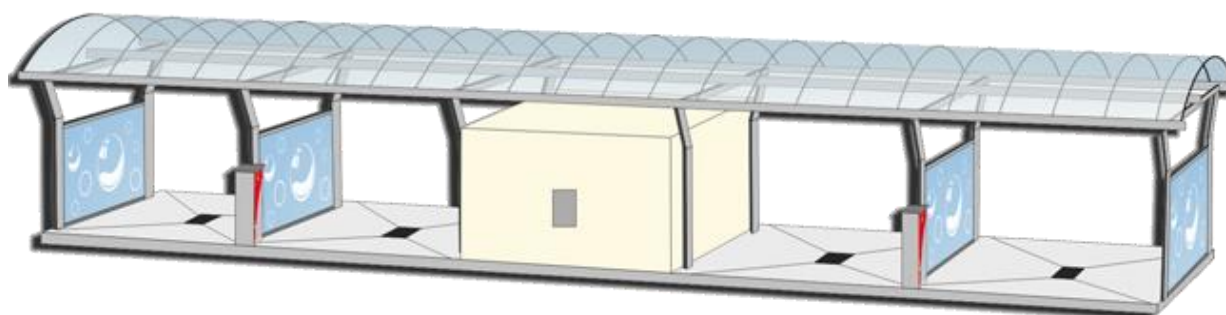
По нашим подсчетам в регионе сегодня имеется определенный неудовлетворенный спрос на услуги мойки автомобилей эконом класса, что делает идею реализации указанного проекта очень перспективной.

#### 3.2. Описание продукта

Инициатор проекта планирует построить мойку самообслуживания контейнерного типа, которая создается на основе быстровозводимой конструкции (каркаса мойки) и помещения для оборудования.

В контейнерной мойке оборудование установлено в помещении, где находится и рабочее место оператора, технические комнаты, коммуникации и прочее, а по постам мойки выполнена соответствующая разводка для подачи воды, химии. Пульты выбора программ мойки установлены на каждом посту.

#### Конфигурация МСО



Количество постов мойки самообслуживания может варьироваться от 2 до 10 постов. В нашем случае берется за основу МСО на 5 постов. Комплекс ручной мойки самообслуживания с крытыми моечными постами шириной 5м и длиной 6м предназначены для мытья автомобилей бесконтактной технологией TOUCH LESS до 2.7 м высоты, а с открытым постом до 4.2 м в высоту.

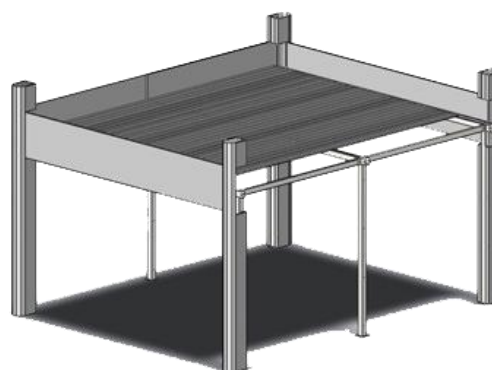
Оснащение на посту:

- пульт выбора программ с жетоно или купюро приёмником;
- двойная поворотная консоль 360°;
- пенный пистолет;
- пистолет ВД;
- освещение (автономное);
- система антифрост (опция) подогрев пола (в зимнее время).

### Конструкция



1. Изготовлена из нержавеющей стали;
2. Перегородки - стекло, поликарбонат или винил;
3. Крыша поликарбонат.



1. Изготовлена из металла покрытого горячим цинкованием;
2. Облицован алюминиевыми композитными панелями;
3. Крыша профнастил.

### Внешнее оборудование (наружное на каждом посту):

- Пульт выбора программ;
- Нержавеющий бокс;

*Бизнес-план подготовлен для демонстрационных целей, не является реализуемым проектом*



- Кнопочный блок выбора программ мойки (от трех до семи программ мойки);
- Жетон или купюро приемник;
- Информационное табло;
- Пистолет высокого давления для мойки автомашины без использования программы «Пена» - черного цвета;
- Пистолет для использования только программы «Пена» - синего цвета;
- Подвесная нержавеющая консоль – двойная;
- Магистраль высокого и низкого давления (пневматическая магистраль).

#### Внутреннее оснащение:

- Нержавеющая рама;
- Электронный блок управления мойкой;
- Узел высокого давления (помпа ВД и электродвигатель);
- Коллектор с электронными клапанами;
- Система «BY-PASS»;
- Дозирующие устройства моющих средств;
- Установка смягчения воды;
- Установка обратного осмоса;
- Комплекс нагрева воды при помощи газового котла и проточного бойлера.

#### Основные характеристики моечного поста

Размер поста	5x6 м
Размер строительной площадки	170 м <sup>2</sup>
Расход электроэнергии	8 кВт
Потребление воды	12 л/мин
Рабочее давление	40-120 бар
Программное обеспечение	От 3-8 опций
Сток воды в час	0,9 м <sup>3</sup>
Сток воды в сутки	1.м <sup>3</sup>

**Дополнительные опции МСО:**

- Аппарат для продажи-обмена жетонов;
- Видеонаблюдение;
- Рукомойник.

**3.3. Технология оказания услуги****Технологический процесс обслуживания**

Клиент заезжает на пост, выходит из машины и пополняет баланс на пульте управления. Пополнение баланса может осуществляться с помощью купюр, монет, кредитных карт или металлических жетонов, приобретаемых тут же на мойке.

Дальше клиент выбирает желаемую программу (или программы) и приступает к мойке автомобиля. Процесс мойки занимает в среднем от 5 до 10 минут, и зависит от количества выбранных программ.

В зоне поста предусмотрено использование только «мокрых» процессов мойки. Давление струи и габариты поста рассчитаны таким образом, что случайно облить себя струей или брызгами не получится. Поэтому никакой спецодежды или специальной обуви не требуется. По окончании моечного процесса (нанесения средств и использования воды) клиент освобождает пост (уезжает или отъезжает в специально выделенное место неподалеку, где он может вытереть машину насухо, пропылесосить, и вообще делать со своей машиной дальше все, что необходимо).

При такой организации 5-ти постовая мойка самообслуживания может пропускать через себя более 600 авто в сутки. Режим работы мойки самообслуживания круглосуточный, 7 дней в неделю. Работа мойки круглогодичная, за исключением времени на производство регламентного и сервисного обслуживания.

**Технологии мойки автомобилей**

Технология может быть представлена двумя видами:

- Мыльный раствор под высоким давлением, без пены;
- Пенная технология (как на традиционных мойках).

Производимое оборудование позволяет организовать оба вида бесконтактной технологии на одном объекте (мыльный раствор, и пена) Предоставление выбора будущим

клиентам становится одним из важных конкурентных преимуществ, когда в городе появятся несколько моек самообслуживания.

Главным фактором для клиента является качество мойки автомобиля.

### Системы очистки воды

Очистка воды – очень важный вопрос при эксплуатации любой мойки. Существуют системы очистки воды замкнутого цикла, когда используемая вода полностью очищается и снова используется для мойки автомобиля (так называемая оборотная вода). Но суточная пропускная способность таких систем очень мала. На текущий момент нигде (ни в Европе, ни в наших странах) нет решений для суточных объемов воды, потребляемых мойкой самообслуживания (до 40 м<sup>3</sup> и более). Точнее сказать, такие решения есть, но они очень дорогостоящие, что экономически не имеет смысла организовывать эти системы на мойках самообслуживания.

Остаются системы очистки воды, позволяющие подготовить воду к необходимым стандартам для сброса в канализацию. Такие системы могут быть организованы как с помощью только оборудования, так и совокупностью мер, при которых оборудование по очистке является лишь частью системы.

### 3.4. Характеристики инвестиционных вложений

В процессе строительства автомойки инициатором проекта будут сделаны следующие инвестиции:




№ п/п	Статья затрат	Кол-во	Сумма, руб.
1	Строительные работы, подключение инженерных сетей, благоустройство территории	1	5820000,00
2	Моечный комплекс на 5 постов	1	3800000,00
3	Монтаж моечного комплекса	1	380000,00
	<b>ИТОГО</b>		<b>10 000 000,00</b>

### 3.5. Экологические вопросы производства

Для строительства автомойки организация планирует получить все необходимые разрешения. В составе автомойки будет смонтирована система очистки воды, которая позволит избежать выбросов вредных веществ в окружающую среду.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Общество планирует встать на учет в службе по экологическому надзору и регулярно контролировать воздействие технических средств на экологическое состояние и уплачивать взносы за выбросы на окружающую среду.

#### 4. Анализ положения дел в отрасли

В настоящее время в городе работает около 40 автомоек, среди которых нет ни одной мойки самообслуживания.

Количество автомобилей в городе увеличивается с каждым годом, соответственно увеличивается и спрос на услуги мойки автомобилей. Так что в целом можно сказать, что автомойки – это перспективный вид бизнеса, и в него можно смело инвестировать.

Но не все так просто, как кажется на первый взгляд. Во-первых, количество автомоек растет пропорционально быстрее, чем число автомобилей. Т.е. конкуренция на этом рынке увеличивается, бороться за клиента все труднее.

Во-вторых, клиент все более привередлив. При выборе автомойки он обращает внимание на качество услуг, время, которое ему придется потратить и как он это время проведет. И конечно, стоимость услуг является очень важным моментом для клиента. По этим параметрам автомойкам и приходится конкурировать.

Одновременно ростом конкуренции среди обычных моек, на рынке появляются другие типы автомоек:

- Автоматические (туннельные или порталные);
- Автомойки самообслуживания.

Все сведения были систематизированы и представлены в таблице 1 сравнения разных типов автомоек глазами клиентов.

Таблица 1 – Сравнения разных типов автомоек глазами клиентов.

Параметры	Традиционная (ручная) мойка	Автоматическая мойка	Мойка самообслуживания
Время, проведенное на мойке с учетом ожидания в очереди, например, из 3-х машин	От 1-го до нескольких часов	От 15 до 30 минут	От 15 до 30 минут
Качество услуг	Зависит от квалификации мойщиков и субъективной оценки самого клиента	Стандартно хорошее, но не решает «нестандартных» задач (мойка труднодоступных участков, ковриков)	Клиент моет самостоятельно, оценивает сам себя

Стоимость услуг	Высокая	Высокая	Низкая
-----------------	---------	---------	--------

Конечно, часть клиентов принципиально никогда не будут сами мыть машину, сколько бы ни пришлось тратить времени и денег.

Часть водителей ценят свое время, но все равно сами машину мыть не согласятся. Стоимость помывки автомобиля не имеет для них большого значения. Они готовы пользоваться услугами автоматизированных щеточных моек вопреки стереотипам, несмотря на более высокую стоимость.

Для основной же массы клиентов, мойки самообслуживания более привлекательны и по времени, и по стоимости. Относительным недостатком можно назвать необходимость мыть автомобиль самому. Но низкая стоимость и минимум затраченного времени с лихвой покрывают этот недостаток.

В Европе и Америке мойки самообслуживания на сегодняшний день стали самым популярным типом автомоек. Они постепенно вытесняют другие типы автомоек, их доля постоянно растет и уже превышает 50% от общей численности. В странах СНГ и России этот вид бизнеса только набирает популярность. Исходя из практики эксплуатации моек самообслуживания в России, мы можем с уверенностью сказать, что в течение недолгого времени они займут значительную долю рынка в моечном бизнесе стран СНГ и России.

Анализ работы моек показал, что в городах с населением более 200 тысяч человек (при условии, что мойка находится в «проходимом» месте), средневзвешенная пропускная способность для одного поста составляет 140 автомобилей и более. Для городов с меньшей численностью населения (от 50 тысяч человек) – более 100 автомобилей в сутки. По статистике, взятой с действующих объектов, средняя ежедневная проходимость по году (количество автомобилей за год/365 дней) для города с населением 200 тысяч человек составляет 300 машин в сутки. Данные представлены в таблице 2 по 5-ти постовой мойке.

Таблица 2 – Данные для 5-ти постовой мойки самообслуживания.

Показатели	Пиковое кол-во машин в сутки	Средневзвешенное кол-во машин/сутки (кол-во за год/365 дней)
Население 200 тыс. чел	500-600	300
Население 400-700 тыс. чел	600-700	350-400

Население 800 тыс. человек и более	800-1000	400-500
------------------------------------	----------	---------

Владелец самостоятельно устанавливает стоимость на услуги мойки самообслуживания. Цены определяются в зависимости от платежеспособности населения в регионе, сложившейся ценовой политике на обычных мойках, удобства места, количества объектов в сети и т.д. По сложившейся практике, стоимость услуг для клиента составляет (Таблица 3):

Таблица 3 – Стоимость услуг МСО.

Показатели	Пиковое кол-во машин в сутки	Среднедневное кол-во машин/сутки (кол-во за год/365 дней)
Города с населением до 200 тыс. человек	Техническая мойка (сбить грязь водой) – 40 рублей. Помыть машину моющ. ср-вом + смыть водой – 80 рублей Моющ. средство + вода + обработка воском и осмосом* - 120 рублей	100 рублей
Города с населением более 200 тыс. человек	Техническая мойка (сбить грязь водой) – 50 рублей. Помыть машину моющ. ср-вом + смыть водой – 100 рублей Моющ. средство + вода + обработка воском и осмосом* - 150 рублей	130 рублей

Ситуация на рынке помывки автомобилей, как правило, практически не подвержена кризисным явлениям, что и показал кризис 2008-2009гг., когда спрос оставался стабильным, несмотря на ухудшение общеэкономической ситуации в стране.

## 5. Внешнее окружение и маркетинг

### 5.1. Рынок сырья, материалов и комплектующих

Для организации работы автоматизированного комплекса мойки самообслуживания потребуется приобретать моющие и другие материалы. У инициатора проекта установлены деловые связи с поставщиком моющих материалов Компанией «Поставщик 1», остальные необходимые для работы материалы планируется приобретать у различных поставщиков, руководствуясь принципом наиболее низкой цены и высокого качества.

Следует отметить, что поставщики необходимых для работы автоматизированного комплекса мойки самообслуживания материалов присутствуют на рынке в большом количестве, конкуренция в указанном сегменте очень жесткая, что позволяет в случае необходимости снижать цены приобретения, выбирая наиболее приемлемого поставщика.

### 5.2. Конкуренция на рынке сбыта

В г. Город на сегодняшний день работают около 40 автомоек, но среди них отсутствуют автомойки самообслуживания.

В районе торгового центра «Торговый центр», где будет размещена автомойка, находятся автомойки двух не прямых конкурентов, которые вряд ли смогут составить конкуренцию строящемуся объекту, так как фактически находятся в разных рыночных сегментах.

Основными конкурентными преимуществами автомойки перед конкурентами являются:

- отсутствие в городе подобных моек самообслуживания;
- низкие цены на услуги по сравнению с традиционными автомойками;
- использование нового современного высокопроизводительного оборудования.

На рынке мойки автомобилей ни один из его участников не имеет большого удельного веса, что делает невозможным определение доли рынка для каждого из них.

Предполагается, что спрос на эти услуги после запуска моечного комплекса будет очень высоким.

### 5.3. Маркетинговая стратегия проекта

*Маркетинговый план реализации бизнес плана состоит из следующих компонентов:*

1. Ценообразование;
2. Схема предложения услуг;
3. Реклама и иные способы продвижения продукции;

*Бизнес-план подготовлен для демонстрационных целей, не является реализуемым проектом*



4. Методы стимулирования продаж;
5. Формирование имиджа предприятия (PR).

1. Ценообразование – неотъемлемая часть маркетингового плана. Ценообразование – это не просто суммирование издержек и прибыли. Оно подчиняется политике предприятия и соответствует возможностям рынка.

Организацией будет использован метод реального ценообразование учитывающий также политику скидок и механизм корректировки цен с учетом спроса на услуги.

2. Схема предложения услуг.

Организация будет специализироваться на предоставлении мощностей для самостоятельной мойки автомобилей. При этом компания будет стремиться постепенно повышать сервис и стараться расширять перечень дополнительных услуг, что позволит сформировать базу постоянных клиентов и постоянно привлекать новых, а также серьезно зарабатывать на дополнительных услугах.

3. Реклама и иные способы продвижения.

Продвижение услуг будет осуществляться с помощью рекламы на радио и в Интернете и аренды рекламных счетов и баннеров. Также инициатор проекта большие надежды возлагает на метод «Цепной реакции», когда один клиент рекомендует автомойку другому потенциальному клиенту.

4. Методы стимулирования продаж.

ООО «Инициатор проекта» планирует стимулировать автолюбителей становиться постоянными посетителями автомойки, используя следующие приемы:

- предоставление скидок постоянным клиентам через использование бонусных карт;
- предоставление бесплатных дополнительных услуг постоянным клиентам;
- возможность предварительно записаться на удобное для клиента время.

5. Формирование имиджа предприятия (PR)

За счет оказания качественных услуг в быстрые сроки будет формироваться положительный имидж автомойки.

## 6. Организационный план

### 6.1. Организационно-правовая форма реализации проекта

**Оператор проекта:** Общество с ограниченной ответственностью «Инициатор проекта».

Во главе Общества стоит директор, осуществляющий текущее руководство компанией. Директор подотчетен общему собранию учредителей ООО, принимающему решение по основным вопросам руководства Обществом, оговоренным Уставом Общества с ограниченной ответственностью.

Планируется, что для реализации проекта потребуется сформировать штат сотрудников из 5 человек. Штатное расписание приведено в таблице 6.1.

Таблица 6.1. – Штатное расписание проекта.

Должность (специальность, профессия)	Фонд оплаты труда в период инвестиционной фазы реализации проекта в 06.2017г. по 08.2017г. включительно, руб. в месяц	Фонд оплаты труда после запуска моечного комплекса в 09.2017г. по 05.2020г. включительно, руб. в месяц
Директор	35 000,00	35 000,00
Оператор – 3 ед.		45 000,00
Механик		20 000,00
<b>Итого</b>	<b>35 000,00</b>	<b>100 000,00</b>

### 6.2. Основные партнеры

В настоящий момент все основные партнеры компании определены.

Финансирование проекта планируется за счет заемных средств, привлеченных на 3 года в банковском учреждении в сумме 10 000 000руб под 14% годовых.

Для организации работы автоматизированного комплекса мойки самообслуживания потребуется приобретать моющие и другие материалы. У инициатора проекта установлены деловые связи с поставщиком моющих материалов Компанией «Поставщик 1», остальные необходимые для работы материалы планируется приобретать у различных поставщиков, руководствуясь принципом наиболее низкой цены и высокого качества.

Предполагается, что основными заказчиками услуг компании станут физические лица-автовладельцы и организации, имеющие служебные автомобили.

### 6.3. График реализации проекта

**Сроки реализации проекта:** с 01.06.2017г. по 31.05.2020г.

**Этапы реализации проекта:**

- с 01.06.2017г. по 31.08.2017г. – строительство автоматизированного комплекса мойки самообслуживания на 5 боксов, приобретение и монтаж оборудования;
- 01.09.2017г. по 31.05.2020г. – оказание услуг автомойки.

### 6.4. Правовые вопросы осуществления проекта

Оформление специальной разрешительной документации для реализации проекта производится в строгом соответствии с законодательством Российской Федерации.

## 7. Финансовый план

### 7.1. Условия и допущения, принятые для расчета

Финансово-экономическая оценка проекта выполнена с применением программы Project Expert 7.21.

При проведении расчетов мы ориентировались на следующие требования:

- расчет выполняется в постоянных ценах на момент разработки бизнес плана без учета инфляции;
- расчет выполняется на период, превышающий срок окупаемости проекта и возврата заемных средств;
- расчеты производятся с ежемесячной периодичностью;
- значения всех исходных и расчетных данных приводятся в валюте платежа и пересчитываются в рубли по единому курсу ЦБ РФ на момент выполнения расчетов;
- остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности (не предполагается их продажа и закрытие предприятия).

Расчеты экономической эффективности проекта выполняются с учетом официального издания Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов (Утверждены: Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999), вторая редакция, рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. - М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 421 с. Электронная версия данного документа приведена в базе «Консультант Плюс» под приведенным выше номером.

В связи с этим в бизнес-плане не приводится полная методика расчетов и формы расчетных таблиц.

### 7.2. Исходные данные

Данные для расчета получены из следующих источников: отчет об исследовании рынка, коммерческие предложения поставщиков, законодательные акты РФ и субъекта РФ.

#### 7.2.1. Налоговое окружение

В период реализации проекта организация планирует применять общую систему налогообложения.

*Бизнес-план подготовлен для демонстрационных целей, не является реализуемым проектом*

В целом, весь объем уплачиваемых организацией налогов, будет выглядеть следующим образом:

Название налога	База	Период	Ставка
НДС	Добав. стоим.	Месяц	18 %
Страховые взносы	Зарплата	Месяц	30.2 %
Налог на имущество	Имущество	Квартал	2.2 %
Налог на прибыль	Прибыль	Квартал	20 %

В цифровом выражении весь объем уплачиваемых налогов и сборов в период реализации проекта с помесечной разбивкой будет выглядеть следующим образом:

Строка	6.2016	7.2016	8.2016	9.2016	10.2016	11.2016	12.2016
НДС							
Страховые взносы	10 570,00	10 570,00	10 570,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00
Налог на имущество		5 903,95			40 066,46		
Налог на прибыль							
<b>ИТОГО</b>	<b>10 570,00</b>	<b>16 473,95</b>	<b>10 570,00</b>	<b>30 200,00</b>	<b>70 266,46</b>	<b>30 200,00</b>	<b>30 200,00</b>

Строка	1.2017	2.2017	3.2017	4.2017	5.2017	6.2017	7.2017
НДС				114 663,05	117 112,88	117 112,88	56 095,93
Страховые взносы	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00
Налог на имущество	49 997,26			48 501,46			47 005,67
Налог на прибыль	78 165,12			176 104,61			117 569,27
<b>ИТОГО</b>	<b>158 362,38</b>	<b>30 200,00</b>	<b>30 200,00</b>	<b>369 469,12</b>	<b>147 312,88</b>	<b>147 312,88</b>	<b>250 870,87</b>

Строка	8.2017	9.2017	10.2017	11.2017	12.2017	1.2018	2.2018
НДС	117 112,88	117 112,88	117 112,88	117 112,88	117 112,88	117 112,88	117 112,88
Страховые взносы	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00
Налог на имущество			45 509,87			44 014,08	
Налог на прибыль			177 463,04			194 502,09	
<b>ИТОГО</b>	<b>147 312,88</b>	<b>147 312,88</b>	<b>370 285,79</b>	<b>147 312,88</b>	<b>147 312,88</b>	<b>385 829,05</b>	<b>147 312,88</b>

Строка	3.2018	4.2018	5.2018	6.2018	7.2018	8.2018	9.2018
НДС	117 112,88	117 112,88	117 112,88	117 112,88	56 095,93	117 112,88	117 112,88
Страховые взносы	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00
Налог на имущество		42 518,28			41 022,49		
Налог на прибыль		203 551,25			144 803,80		
<b>ИТОГО</b>	<b>147 312,88</b>	<b>393 382,41</b>	<b>147 312,88</b>	<b>147 312,88</b>	<b>272 122,22</b>	<b>147 312,88</b>	<b>147 312,88</b>

Строка	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019
НДС	117 112,88	117 112,88	117 112,88	117 112,88	117 112,88	117 112,88	117 112,88
Страховые взносы	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00	30 200,00
Налог на имущество	39 526,69			38 030,90			36 535,10
Налог на прибыль	221 649,57			230 698,73			239 747,88
<b>ИТОГО</b>	<b>408 489,14</b>	<b>147 312,88</b>	<b>147 312,88</b>	<b>416 042,50</b>	<b>147 312,88</b>	<b>147 312,88</b>	<b>423 595,87</b>

Строка	5.2019
НДС	117 112,88
Страховые взносы	30 200,00
Налог на имущество	
Налог на прибыль	
<b>ИТОГО</b>	<b>147 312,88</b>

### 7.2.2. Номенклатура и цены услуг

Инициатор проекта планирует предложить на рынке услуги мойки автомобилей и услуги пылесоса. Предприятием утвержден следующий прейскурант цен на оказываемые услуги:

Наименование услуги	Цена, руб./ед.
Услуги мойки автомобилей	100,00
Услуга пылесоса	40,00

Ценовых колебаний в связи с сезонностью не предполагается.

### 7.2.3. План оказания услуг

Объем оказания услуг в натуральном выражении будет составлять 2400 моек в месяц на каждый используемый бокс и 12000 моек в месяц на весь комплекс. Дополнительно предполагается предоставление услуг пылесоса салона автомобиля на уровне 90 единиц в месяц.

Выход на проектную мощность по задумкам инициатора проекта должен состояться сразу же после ввода объекта в эксплуатацию – в сентябре 2017г.

Сезонные колебания по объему оказываемых услуг в указанной сфере отсутствуют или незначительны.

### 7.2.4. Номенклатура и цены сырья, материалов и пр.

Для данного проекта материальные затраты, величина которых прямо пропорциональна объему оказания услуг (моющие материалы и т.п.) будут составлять около 35% от выручки по мойке автомобилей и около 10% от выручки по услугам пылесоса.

Планируется, что цена на моющие материалы будет оставаться неизменной вне зависимости от сезонности.

В цифровом размере указанные расходы в период реализации проекта приведены ниже:

Статья затрат	С 9.2016г. по 05.2019г. включительно, руб. в месяц
Услуги мойки автомобилей	355 932,20
Услуга пылесоса	305,08
<b>ИТОГО</b>	<b>356 237,29</b>

### 7.2.5. Численность персонала и заработная плата

Планируется, что в реализации указанного проекта будут принимать участие 5 человек. Затраты на оплату труда указанным сотрудникам без учета страховых взносов приведены ниже:

Должность (специальность, профессия)	Фонд оплаты труда в период инвестиционной фазы реализации проекта в 06.2017г. по 08.2017г. включительно, руб. в месяц	Фонд оплаты труда после запуска моечного комплекса в 09.2017г. по 05.2020г. включительно, руб. в месяц
Директор	35 000,00	35 000,00
Оператор – 3 ед.		45 000,00
Механик		20 000,00
<b>Итого</b>	<b>35 000,00</b>	<b>100 000,00</b>

### 7.2.6. Накладные расходы

При реализации данного бизнес проекта организация будет иметь накладные расходы. Размер указанных накладных расходов с разбивкой по статьям затрат и месяцам приведен ниже.

Статья затрат	6.2016	7.2016	С 8.2016г. по 05.2019г. включительно, руб. в месяц
Прочие накладные расходы	1 500,00	1 500,00	1 500,00
Реклама			2 000,00
Аренда земельного участка	360 000,00		
Транспорт директора	7 000,00	7 000,00	7 000,00
Страхование	40 000,00		
Коммунальные расходы и связь	5 000,00	5 000,00	5 000,00
<b>ИТОГО</b>	<b>413 500,00</b>	<b>13 500,00</b>	<b>15 500,00</b>

### 7.2.7. Капитальные затраты и амортизация

В процессе строительства автомойки инициатором проекта будут сделаны следующие инвестиции:

№ п/п	Статья затрат	Кол-во	Сумма, руб.
1	Строительные работы, подключение инженерных сетей, благоустройство территории	1	5820000,00
2	Моечный комплекс на 5 постов	1	3800000,00

3	Монтаж моечного комплекса	1	380000,00
	<b>ИТОГО</b>		<b>10 000 000,00</b>

При строительстве помещения автомойки, приобретении и монтаже технологического оборудования инициатор проекта будет аккумулировать расходы на счетах бухгалтерского учета и относить их на затраты предприятия лишь после ввода в эксплуатацию равными частями в течение амортизационного периода (120 месяца – по строительству помещения, 84 месяца – по приобретению и монтажу технологического оборудования).

### 7.3. Калькуляция себестоимости услуг

Калькуляция себестоимости продукции (услуг) выполнена, исходя из оценки затрат предприятия при работе на полную (проектную) мощность на основе данных, приведенных в пунктах 7.2.4 – 7.2.7.

Так, при полной загрузке автоматизированного комплекса мойки самообслуживания на 5 боксов совокупная себестоимость составит около 75% от выручки от реализации, что позволит инициатору проекта иметь достаточно хорошую норму прибыли.

### 7.4. Расчет выручки

Расчет выручки выполнен на основе исходных данных, приведенных в пунктах 7.2.2 – 7.2.3, для каждого интервала планирования. Стоимостной показатель планируемой выручки в период реализации проекта приведен ниже:

Статья доходов	С 9.2016г. по 05.2019г. включительно, руб. в месяц
Услуги мойки автомобилей	1 200 000,00
Услуга пылесоса	3 600,00
<b>ИТОГО</b>	<b>1 203 600,00</b>

### 7.5. Потребность в первоначальных оборотных средствах

На начальном этапе работы проекта размер оборотных средств составит 1 000 000руб. Этой величины будет достаточно, чтобы обеспечить все текущие потребности проекта в оборотных средствах до выхода на самоокупаемость. Учитывая, что денежные средства в кассу будут поступать в момент оказания услуги, а изъятия оборотных денежных средств в течение всего периода реализации проекта не предполагается, то можно сделать вывод о достаточности оборотных средств для реализации проекта.



## 7.6. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков

### *Отчет о прибылях и убытках.*

Представляет собой самую привычную форму финансовой оценки (форма №2 приложения к балансу предприятия). Назначение этой формы – анализ на каждом интервале планирования соотношения доходов предприятия (проекта), относимых в соответствии с учетной политикой предприятия к данному периоду, со связанными с ними расходами, а также налоговыми выплатами и дивидендами.

Отчет о прибылях и убытках необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся наряду с амортизацией одним из основных источников денежных средств, для возврата займов, привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете о прибылях и убытках «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования. В частности, оплата сырья обычно происходит в интервалах планирования, предшествующих периоду их использования в производстве, а поступление средств за готовую продукцию, произведенную в данном периоде, – в последующих интервалах планирования.

Отчет о прибылях и убытка в разрезе каждого месяца реализации проекта приведен в приложении к настоящему бизнес плану.

### *Отчет о движении денежных средств*

Предназначен для расчета денежного потока проекта и оценки его финансовой реализуемости.

Денежный поток проекта рассчитывается на каждом интервале планирования проекта как сальдо притока и оттока денежных средств:

- приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы (продажа основных средств и пр.), увеличение акционерного (уставного) капитала за счет денежных взносов акционеров (учредителей), привлечение заемных средств (кредиты, ссуды, облигации);
- отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления, погашение займов и выплата процентов, выплата дивидендов.

Основным условием финансовой реализуемости проекта является положительное значение накопленного денежного потока (рассчитанного нарастающим итогом) на каждом

*Бизнес-план подготовлен для демонстрационных целей, не является реализуемым проектом*

интервале планирования проекта. Выполнение данного условия обеспечивается подбором соответствующих источников финансирования, покрывающих дефицит денежных средств на этапе осуществления капитальных затрат и формирования первоначальных оборотных средств. Нехватка наличности в каком-либо из последующих интервалов планирования, как правило, означает «банкротство» проекта, то есть его финансовую несостоятельность при данных условиях финансирования. При этом расчет других показателей эффективности проекта теряет смысл.

Отчет о движении денежных средств (кэш-фло) в разрезе каждого месяца реализации проекта приведен в приложении к настоящему бизнес плану.

### 7.7. Источники, формы и условия финансирования

Инвестиции в проект будут профинансированы за счет заемных средств, привлеченных на 3 года у банковского учреждения в сумме 10 000 000руб под 14% годовых.

Заемные денежные средства планируется привлечь одной суммой в июне 2017г. Полученный кредит целиком будет израсходован на строительство помещения и приобретение и монтаж оборудования.

Планируется, что погашение кредита будет производиться равными долями с отсрочкой первой выплаты на 12 месяцев. График погашения основного долга по кредиту приведен ниже:

Строка	6.2017	7.2017	8.2017	9.2017	10.2017	11.2017	12.2017
Кредит банка	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67
<b>ИТОГО</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>

Строка	1.2018	2.2018	3.2018	4.2018	5.2018	6.2018	7.2018
Кредит банка	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67
<b>ИТОГО</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>

Строка	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019
Кредит банка	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67
<b>ИТОГО</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>

Строка	3.2019	4.2019	5.2019
Кредит банка	416 666,67	416 666,67	416 666,67
<b>ИТОГО</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>	<b>416 666,67</b>

График уплаты процентов по кредиту приведен ниже:

Строка	7.2016	8.2016	9.2016	10.2016	11.2016	12.2016	1.2017
Кредит банка	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04
<b>ИТОГО</b>	<b>120 098,04</b>	<b>120 098,04</b>	<b>120 098,04</b>	<b>120 098,04</b>	<b>120 098,04</b>	<b>120 098,04</b>	<b>120 098,04</b>

Строка	2.2017	3.2017	4.2017	5.2017	6.2017	7.2017	8.2017
Кредит банка	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	115 236,93	110 375,82	105 514,71
<b>ИТОГО</b>	<b>120 098,04</b>	<b>120 098,04</b>	<b>120 098,04</b>	<b>120 098,04</b>	<b>115 236,93</b>	<b>110 375,82</b>	<b>105 514,71</b>

Строка	9.2017	10.2017	11.2017	12.2017	1.2018	2.2018	3.2018
Кредит банка	100 653,59	95 792,48	90 931,37	86 070,26	81 209,15	76 348,04	71 486,93
<b>ИТОГО</b>	<b>100 653,59</b>	<b>95 792,48</b>	<b>90 931,37</b>	<b>86 070,26</b>	<b>81 209,15</b>	<b>76 348,04</b>	<b>71 486,93</b>

Строка	4.2018	5.2018	6.2018	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018
Кредит банка	66 625,82	61 764,71	56 903,59	52 042,48	47 181,37	42 320,26	37 459,15
<b>ИТОГО</b>	<b>66 625,82</b>	<b>61 764,71</b>	<b>56 903,59</b>	<b>52 042,48</b>	<b>47 181,37</b>	<b>42 320,26</b>	<b>37 459,15</b>

Строка	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019
Кредит банка	32 598,04	27 736,93	22 875,82	18 014,71	13 153,59	8 292,48
<b>ИТОГО</b>	<b>32 598,04</b>	<b>27 736,93</b>	<b>22 875,82</b>	<b>18 014,71</b>	<b>13 153,59</b>	<b>8 292,48</b>

## 7.8. Оценка экономической эффективности проекта

При оценке эффективности проекта были рассчитаны:

### **Срок окупаемости (РВР)**

Сроком окупаемости ("простым") называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Чистый доход проекта рассчитывается нарастающим итогом на основе следующего денежного потока:

- приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы;
- отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления.

### **Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)**

Дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта.

При этом значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования:

*Бизнес-план подготовлен для демонстрационных целей, не является реализуемым проектом*

$$dt = 1 / (1 + Dt)^{t-1},$$

где:  $t$  - номер интервала планирования ( $t = 1, 2, \dots$ );

$Dt$  – зависит от длительности  $t$ -го интервала планирования и равна:  $\sqrt[12]{D}$  для месяца;  $\sqrt[4]{D}$  для квартала;  $\sqrt[2]{D}$  для полугодия;  $D$  для годового интервала;

$D$  – принятая ставка дисконтирования проекта (ее обоснование приводится ниже).

### **Чистая приведенная стоимость (NPV)**

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистая приведенная стоимость, которая равна значению чистого дисконтированного дохода на последнем интервале планирования (накопленный дисконтированный эффект, рассчитанный нарастающим итогом за период расчета проекта).

Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом в составе ставки дисконтирования: темпа инфляции, минимальной нормы прибыли кредитора и поправки на риск проекта.

Необходимо, чтобы чистая приведенная стоимость проекта была положительна.

### **Внутренняя норма доходности (IRR)**

Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость проекта обращается в ноль. Соответствующая ставка определяется итерационным подбором при расчетах чистой приведенной стоимости, либо с использованием финансового калькулятора или табличного процессора Excel, содержащих встроенную функцию для расчета IRR.

Для оценки эффективности проекта значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с годовой ставкой процента по инвестиционным кредитам.

Конкретное значение поправки принимается по нижней, средней или верхней границе интервала типового риска в зависимости от приведенной в бизнес-плане соответствующей оценки величины специфических рисков и чувствительности к ним проекта.




Ставка дисконтирования, учитывающая риски проекта, ( $D$ ) определяется в процентах по формуле:

$$D = d \times 100 + P,$$

где:  $P$  - поправка на риск.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Рассчитанные показатели экономической эффективности проекта приведены ниже:

Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	8,25
Период окупаемости - РВ, мес.	33
Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес.	36
Средняя норма рентабельности - ARR, %	38,67
Чистый приведенный доход - NPV	344 559
Индекс прибыльности - PI	1,03
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	10,64
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	9,15

График окупаемости проекта приведен в приложении к настоящему бизнес-плану.

## 8. Оценка рисков

### 8.1. Анализ чувствительности

При разработке проекта проводится однопараметрический анализ чувствительности NPV к изменению каждого из основных параметров проекта на 10, 20, 30, 40 и 50% как в сторону увеличения, так и уменьшения их значений.

Анализ чувствительности проекта призван показать, как изменится чистый приведенный доход при некотором снижении (увеличении) ряда факторов, оказывающих на нее прямое влияние.

Для указанного проекта рассмотрено влияние на изменение чистого приведенного дохода таких его составляющих, как объем инвестиций, цена сбыта, объем сбыта, прямые издержки и фонд оплаты труда. Влияние изменения указанных факторов на чистый приведенный доход раскрыто в нижеследующей таблице:

№ п/п	Фактор влияния	-50%	-40%	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%	40%	50%
1	Объем инвестиций	4 944 675,31	4 025 130,75	3 105 271,66	2 185 288,00	1 264 955,84	344 558,76	-576 218,72	-1 497 077,00	-2 418 282,13	-3 339 629,78	-4 261 225,32
2	Объем сбыта	-7 900 714,15	-6 123 193,40	-4 485 074,43	-2 854 529,24	-1 243 929,09	344 558,76	1 932 368,83	3 520 019,81	5 107 298,23	6 694 576,12	8 281 839,68
3	Цена сбыта	- 13 148 270,08	- 10 110 393,84	-7 183 456,94	-4 604 754,26	-2 099 243,37	344 558,76	2 784 451,16	5 223 784,53	7 662 944,52	10 101 745,63	12 540 360,60
4	Прямые издержки	4 604 875,05	3 752 992,95	2 900 964,84	2 048 882,51	1 196 784,60	344 558,76	-507 941,30	-1 360 509,16	-2 218 880,25	-3 093 803,00	-3 968 877,08
5	Фонд заработной платы	1 944 083,70	1 624 207,49	1 304 328,08	984 404,97	664 481,87	344 558,76	24 635,66	-295 306,29	-615 272,71	-935 239,14	-1 255 205,56

Графики чувствительности проекта к указанным факторам приведены в приложении к настоящему бизнес-плану.

## **8.2. Уровень безубыточности**

Одним из наиболее распространенных методов расчета критических точек проекта является определение точки безубыточности. Его смысл заключается в определении уровня производства (продаж), при котором проект остается безубыточным.

Для расчета точки безубыточности мы использовали отчет о прибылях и убытках (пункт 7.6). На интервале планирования после выхода на проектную мощность методом итераций подбирается значение объема производства (обычно в натуральном выражении), при котором проект не приносит ни прибыли, ни убытка.

Данный проект будет безубыточен, если будет приносить около 550 тыс. руб. выручки в месяц. График безубыточности проекта приведен в приложении к настоящему бизнес-плану.

## **8.3. Оценка проектных рисков**

В данном разделе бизнес-плана, в отличие от пунктов 8.1 - 8.2, проводится качественный анализ рисков проекта, не поддающихся формальному анализу.

Нами оценивается вероятность возникновения рисков при реализации проекта, а также устойчивость проекта по отношению к рискам, отнесенным к категории вероятных.

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:

- отсутствие в городе подобных моек самообслуживания;
- низкие цены на услуги по сравнению с традиционными автомойками;
- использование нового современного высокопроизводительного оборудования.

Но в тоже время для работы проекта имеются определенные риски, которые также необходимо отразить в настоящем проекте. Все риски, которые могут возникнуть у инвестора при реализации указанного проекта можно условно подразделить на следующие группы:

1. Технологические (производственные);
2. Организационные;
3. Финансовые;
4. Политические.

Под технологическими рисками инвестор подразумевает перебои с поставками моющих материалов. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, установив прочные партнерские отношения с несколькими поставщиками.

Под организационными рисками инвестор подразумевает возможные сложности с набором квалифицированного персонала, которые могут возникнуть у предпринимателя в

будущем. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, воспользовавшись услугами профессиональных кадровых агентств.

Под финансовыми рисками инвестор подразумевает возможное увеличение налоговой нагрузки. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, увеличив цену услуг.

Под политическими рисками инвестор подразумевает возможную смену политического режима и дестабилизацию в стране. Предупредить и минимизировать указанные риски инвестор возможности не имеет.

Определить в какую стоимость обойдется возможное предупреждение и минимизация рисков не представляется возможным в связи с множеством факторов и рисков, могущих повлиять на начинаемый бизнес.






## Приложения

Таблица 9.1 Отчет о прибылях и убытках

Строка	6.2016	7.2016	8.2016	9.2016	10.2016	11.2016	12.2016	1.2017	2.2017
Валовый объем продаж				1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00
Чистый объем продаж				1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00
Материалы и комплектующие				356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29
Суммарные прямые издержки				356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29
Валовая прибыль				663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71
Налог на имущество	5 903,95	5 903,95	17 164,35	16 998,15	16 831,95	16 665,75	16 499,55	16 333,35	16 167,15
Производственные издержки	350 423,73	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68
Маркетинговые издержки			1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92
Зарплата административного персонала	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00
Зарплата производственного персонала				84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00
Суммарные постоянные издержки	395 993,73	57 010,68	58 705,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59
Амортизация				90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24
Проценты по кредитам		120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04
Суммарные непроизводственные издержки		120 098,04	120 098,04	210 752,28	210 752,28	210 752,28	210 752,28	210 752,28	210 752,28
Прибыль до выплаты налога	-401 897,68	-183 012,67	-195 967,98	292 676,69	292 842,89	293 009,09	293 175,29	293 341,49	293 507,69
Прибыль от курсовой разницы									
Налогооблагаемая прибыль						97 650,33	293 175,29	293 341,49	293 507,69
Налог на прибыль						19 530,07	58 635,06	58 668,30	58 701,54
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-401 897,68</b>	<b>-183 012,67</b>	<b>-195 967,98</b>	<b>292 676,69</b>	<b>292 842,89</b>	<b>273 479,02</b>	<b>234 540,23</b>	<b>234 673,19</b>	<b>234 806,15</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	3.2017	4.2017	5.2017	6.2017	7.2017	8.2017	9.2017	10.2017	11.2017
Валовый объем продаж	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00
Чистый объем продаж	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00
Материалы и комплектующие	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29
Суммарные прямые издержки	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29
Валовая прибыль	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71
Налог на имущество	16 000,95	15 834,75	15 668,56	15 502,36	15 336,16	15 169,96	15 003,76	14 837,56	14 671,36
Производственные издержки	11 440,68	11 440,68	11 440,68	350 423,73	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68
Маркетинговые издержки	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92
Зарплата административного персонала	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00
Зарплата производственного персонала	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00
Суммарные постоянные издержки	143 335,59	143 335,59	143 335,59	482 318,64	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59
Амортизация	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24
Проценты по кредитам	120 098,04	120 098,04	120 098,04	115 236,93	110 375,82	105 514,71	100 653,59	95 792,48	90 931,37
Суммарные непроизводственные издержки	210 752,28	210 752,28	210 752,28	205 891,17	201 030,05	196 168,94	191 307,83	186 446,72	181 585,61
Прибыль до выплаты налога	293 673,89	293 840,09	294 006,29	-39 949,45	304 060,91	309 088,22	314 115,53	319 142,84	324 170,15
Прибыль от курсовой разницы									
Налогооблагаемая прибыль	293 673,89	293 840,09	294 006,29		264 111,45	309 088,22	314 115,53	319 142,84	324 170,15
Налог на прибыль	58 734,78	58 768,02	58 801,26		52 822,29	61 817,64	62 823,11	63 828,57	64 834,03
<b>Чистая прибыль</b>	<b>234 939,11</b>	<b>235 072,07</b>	<b>235 205,03</b>	<b>-39 949,45</b>	<b>251 238,62</b>	<b>247 270,57</b>	<b>251 292,42</b>	<b>255 314,27</b>	<b>259 336,12</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	12.2017	1.2018	2.2018	3.2018	4.2018	5.2018	6.2018	7.2018	8.2018
Валовый объем продаж	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00
Чистый объем продаж	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00
Материалы и комплектующие	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29
Суммарные прямые издержки	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29
Валовая прибыль	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71
Налог на имущество	14 505,16	14 338,96	14 172,76	14 006,56	13 840,36	13 674,16	13 507,96	13 341,76	13 175,56
Производственные издержки	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	350 423,73	11 440,68	11 440,68
Маркетинговые издержки	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92
Зарплата административного персонала	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00
Зарплата производственного персонала	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00
Суммарные постоянные издержки	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	482 318,64	143 335,59	143 335,59
Амортизация	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24
Проценты по кредитам	86 070,26	81 209,15	76 348,04	71 486,93	66 625,82	61 764,71	56 903,59	52 042,48	47 181,37
Суммарные непроизводственные издержки	176 724,50	171 863,39	167 002,28	162 141,17	157 280,05	152 418,94	147 557,83	142 696,72	137 835,61
Прибыль до выплаты налога	329 197,46	334 224,77	339 252,08	344 279,39	349 306,70	354 334,01	20 378,27	364 388,63	369 415,94
Прибыль от курсовой разницы									
Налогооблагаемая прибыль	329 197,46	334 224,77	339 252,08	344 279,39	349 306,70	354 334,01	20 378,27	364 388,63	369 415,94
Налог на прибыль	65 839,49	66 844,95	67 850,42	68 855,88	69 861,34	70 866,80	4 075,65	72 877,73	73 883,19
<b>Чистая прибыль</b>	<b>263 357,97</b>	<b>267 379,82</b>	<b>271 401,67</b>	<b>275 423,51</b>	<b>279 445,36</b>	<b>283 467,21</b>	<b>16 302,62</b>	<b>291 510,91</b>	<b>295 532,76</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
Валовый объем продаж	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00
Чистый объем продаж	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00	1 020 000,00
Материалы и комплектующие	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29
Суммарные прямые издержки	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29	356 237,29
Валовая прибыль	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71	663 762,71
Налог на имущество	13 009,36	12 843,16	12 676,97	12 510,77	12 344,57	12 178,37	12 012,17	11 845,97	11 679,77
Производственные издержки	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68	11 440,68
Маркетинговые издержки	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92	1 694,92
Зарплата административного персонала	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00	45 570,00
Зарплата производственного персонала	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00	84 630,00
Суммарные постоянные издержки	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59	143 335,59
Амортизация	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24	90 654,24
Проценты по кредитам	42 320,26	37 459,15	32 598,04	27 736,93	22 875,82	18 014,71	13 153,59	8 292,48	
Суммарные непроизводственные издержки	132 974,50	128 113,39	123 252,28	118 391,17	113 530,05	108 668,94	103 807,83	98 946,72	90 654,24
Прибыль до выплаты налога	374 443,26	379 470,57	384 497,88	389 525,19	394 552,50	399 579,81	404 607,12	409 634,43	418 093,11
Прибыль от курсовой разницы									0,00
Налогооблагаемая прибыль	374 443,26	379 470,57	384 497,88	389 525,19	394 552,50	399 579,81	404 607,12	409 634,43	418 093,11
Налог на прибыль	74 888,65	75 894,11	76 899,58	77 905,04	78 910,50	79 915,96	80 921,42	81 926,89	83 618,62
<b>Чистая прибыль</b>	<b>299 554,60</b>	<b>303 576,45</b>	<b>307 598,30</b>	<b>311 620,15</b>	<b>315 642,00</b>	<b>319 663,85</b>	<b>323 685,70</b>	<b>327 707,54</b>	<b>334 474,49</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86






Таблица 9.2. Кэш-фло

Строка	6.2016	7.2016	8.2016	9.2016	10.2016	11.2016	12.2016	1.2017
Поступления от продаж				1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00
Затраты на материалы и комплектующие				420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00
Суммарные прямые издержки				420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00
Общие издержки	413 500,00	13 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00
Затраты на персонал	35 000,00	35 000,00	35 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Суммарные постоянные издержки	448 500,00	48 500,00	50 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00
Налоги	10 570,00	16 473,95	10 570,00	30 200,00	70 266,46	30 200,00	30 200,00	158 362,38
Кэш-фло от операционной деятельности	-459 070,00	-64 973,95	-61 070,00	637 540,00	597 473,54	637 540,00	637 540,00	509 377,62
Затраты на приобретение активов	5 740 000,00	1 940 000,00	2 320 000,00					
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-5 740 000,00	-1 940 000,00	-2 320 000,00					
Займы	10 000 000,00							
Выплаты в погашение займов								
Выплаты процентов по займам		120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04
Кэш-фло от финансовой деятельности	10 000 000,00	-120 098,04	-120 098,04	-120 098,04	-120 098,04	-120 098,04	-120 098,04	-120 098,04
Баланс наличности на начало периода	1 000 000,00	4 800 930,00	2 675 858,01	174 689,97	692 131,93	1 169 507,43	1 686 949,39	2 204 391,35
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>4 800 930,00</b>	<b>2 675 858,01</b>	<b>174 689,97</b>	<b>692 131,93</b>	<b>1 169 507,43</b>	<b>1 686 949,39</b>	<b>2 204 391,35</b>	<b>2 593 670,93</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	2.2017	3.2017	4.2017	5.2017	6.2017	7.2017	8.2017	9.2017
Поступления от продаж	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00
Затраты на материалы и комплектующие	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00
Суммарные прямые издержки	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00
Общие издержки	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	415 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00
Затраты на персонал	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Суммарные постоянные издержки	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	515 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00
Налоги	30 200,00	30 200,00	369 469,12	147 312,88	147 312,88	250 870,87	147 312,88	147 312,88
Кэш-фло от операционной деятельности	637 540,00	637 540,00	298 270,88	520 427,12	120 427,12	416 869,13	520 427,12	520 427,12
Затраты на приобретение активов								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности								
Займы								
Выплаты в погашение займов					416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67
Выплаты процентов по займам	120 098,04	120 098,04	120 098,04	120 098,04	115 236,93	110 375,82	105 514,71	100 653,59
Кэш-фло от финансовой деятельности	-120 098,04	-120 098,04	-120 098,04	-120 098,04	-531 903,59	-527 042,48	-522 181,37	-517 320,26
Баланс наличности на начало периода	2 593 670,93	3 111 112,89	3 628 554,86	3 806 727,69	4 207 056,77	3 795 580,29	3 685 406,94	3 683 652,68
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>3 111 112,89</b>	<b>3 628 554,86</b>	<b>3 806 727,69</b>	<b>4 207 056,77</b>	<b>3 795 580,29</b>	<b>3 685 406,94</b>	<b>3 683 652,68</b>	<b>3 686 759,54</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



Строка	10.2017	11.2017	12.2017	1.2018	2.2018	3.2018	4.2018	5.2018
Поступления от продаж	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00
Затраты на материалы и комплектующие	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00
Суммарные прямые издержки	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00
Общие издержки	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00
Затраты на персонал	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Суммарные постоянные издержки	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00
Налоги	370 285,79	147 312,88	147 312,88	385 829,05	147 312,88	147 312,88	393 382,41	147 312,88
Кэш-фло от операционной деятельности	297 454,21	520 427,12	520 427,12	281 910,95	520 427,12	520 427,12	274 357,59	520 427,12
Затраты на приобретение активов								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности								
Займы								
Выплаты в погашение займов	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67
Выплаты процентов по займам	95 792,48	90 931,37	86 070,26	81 209,15	76 348,04	71 486,93	66 625,82	61 764,71
Кэш-фло от финансовой деятельности	-512 459,15	-507 598,04	-502 736,93	-497 875,82	-493 014,71	-488 153,59	-483 292,48	-478 431,37
Баланс наличности на начало периода	3 686 759,54	3 471 754,60	3 484 583,68	3 502 273,87	3 286 309,00	3 313 721,42	3 345 994,94	3 137 060,04
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>3 471 754,60</b>	<b>3 484 583,68</b>	<b>3 502 273,87</b>	<b>3 286 309,00</b>	<b>3 313 721,42</b>	<b>3 345 994,94</b>	<b>3 137 060,04</b>	<b>3 179 055,79</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



Строка	6.2018	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019
Поступления от продаж	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00
Затраты на материалы и комплектующие	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00
Суммарные прямые издержки	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00
Общие издержки	415 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00
Затраты на персонал	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Суммарные постоянные издержки	515 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00
Налоги	147 312,88	272 122,22	147 312,88	147 312,88	408 489,14	147 312,88	147 312,88	416 042,50
Кэш-фло от операционной деятельности	120 427,12	395 617,78	520 427,12	520 427,12	259 250,86	520 427,12	520 427,12	251 697,50
Затраты на приобретение активов								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности								
Займы								
Выплаты в погашение займов	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67
Выплаты процентов по займам	56 903,59	52 042,48	47 181,37	42 320,26	37 459,15	32 598,04	27 736,93	22 875,82
Кэш-фло от финансовой деятельности	-473 570,26	-468 709,15	-463 848,04	-458 986,93	-454 125,82	-449 264,71	-444 403,59	-439 542,48
Баланс наличности на начало периода	3 179 055,79	2 825 912,65	2 752 821,28	2 809 400,36	2 870 840,55	2 675 965,59	2 747 128,01	2 823 151,53
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>2 825 912,65</b>	<b>2 752 821,28</b>	<b>2 809 400,36</b>	<b>2 870 840,55</b>	<b>2 675 965,59</b>	<b>2 747 128,01</b>	<b>2 823 151,53</b>	<b>2 635 306,54</b>



ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



Строка	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
Поступления от продаж	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00	1 203 600,00
Затраты на материалы и комплектующие	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00
Суммарные прямые издержки	420 360,00	420 360,00	420 360,00	420 360,00
Общие издержки	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00
Затраты на персонал	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Суммарные постоянные издержки	115 500,00	115 500,00	115 500,00	115 500,00
Налоги	147 312,88	147 312,88	423 595,87	147 312,88
Кэш-фло от операционной деятельности	520 427,12	520 427,12	244 144,13	520 427,12
Затраты на приобретение активов				
Кэш-фло от инвестиционной деятельности				
Займы				
Выплаты в погашение займов	416 666,67	416 666,67	416 666,67	416 666,67
Выплаты процентов по займам	18 014,71	13 153,59	8 292,48	
Кэш-фло от финансовой деятельности	-434 681,37	-429 820,26	-424 959,15	-416 666,67
Баланс наличности на начало периода	2 635 306,54	2 721 052,29	2 811 659,15	2 630 844,13
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>2 721 052,29</b>	<b>2 811 659,15</b>	<b>2 630 844,13</b>	<b>2 734 604,58</b>