

# БИЗНЕС-ПЛАН



## открытия станции технического обслуживания по установке ГБО



Россия – 2016

*Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект на территории России, Украины и стран СНГ.*

*К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.*

## **Описание проекта**

**Суть и идея проекта:** открытие станции по ремонту и техническому обслуживанию автотранспорта, с уклоном на установку газобаллонного оборудования.

**Основные услуги проекта:** электродиагностика автомобиля, установка дополнительного электрооборудования, замена масла/спецжидкостей/фильтров, ремонт автомобиля, установка ГБО.

**География реализации проекта:** территория Россия, г. Южно-Сахалинск.

**Преимущества использования ГБО:** сумма затрат на 1 км пробега на газе по сравнению с бензином (в два раза меньше для пропан-бутана по сравнению с бензином АИ-95); меньшая нагрузка на шатунно-поршневую группу из-за антидетонационной стойкости; при использовании газомоторного топлива срок эксплуатации транспортного средства значительно увеличивается, снижаются затраты на их техническое обслуживание; в среднем срок службы двигателя на КПП или СПГ выше в полтора раза.

**Каналы сбыта:** поиск заказчиков будет осуществляться посредством сайта компании, SEO (поисковая оптимизация и продвижение), контекстная реклама, SMM (социальные сети), наружная реклама, WOM-маркетинг.

**Преимущества проекта:** широкий ассортимент ГБО; минимальная длительность обслуживания за счет использования качественной компьютерной диагностики.

**Срок окупаемости проекта:** 28 мес.

**Объем необходимых инвестиций:** 3 703 тыс. руб.

#### **Финансовые показатели проекта:**

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	3 703
NPV	тыс. руб.	1 745
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	***
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	***

## Выдержки из исследования

**Бизнес-идея проекта:** открытие станции по ремонту и техническому обслуживанию автотранспорта, с уклоном на установку газобаллонного оборудования (далее – ГБО) в г. Южно-Сахалинск.

В рамках реализации проекта планируется организовать комплекс, отвечающий современным требованиям сервиса и набору сопутствующих услуг.

### Цели проекта:

- открытие современного сервисного центра;
- достаточное и надежное обеспечение потребностей на оказание сервисных услуг, а именно – установки газобаллонного оборудования;
- увеличение занимаемой рыночной ниши по оказанию указанного вида услуг, в городе и за его пределами;
- оптимизация прибыли с целью обеспечения окупаемости в кратчайшие сроки;
- поддержание качества услуг и закрепление за предприятием положительной репутации.

### Преимущества использования ГБО

- высокое октановое число газа, и, как следствие, меньшую нагрузку на шатунно-поршневую группу из-за антидетонационной стойкости;
- чистоту самого газа, и, соответственно, отсутствие нагара на свечах, поршнях и клапанах;
- отсутствие в газе свинца по сравнению с этилированным бензином;
- объективно, хорошо отрегулированный двигатель работает мягче и более плавно реагирует на положение педали газа, что становится особенно заметным при движении в пробках;
- также при использовании газомоторного топлива срок эксплуатации транспортного средства значительно увеличивается, снижаются затраты на

их техническое обслуживание.

- в среднем срок службы двигателя на КПП или СПГ выше в полтора раза.
- уровень шума двигателя, работающего на метане, ниже в 2 раза по сравнению с бензиновым.
- сокращение затрат на топливо при использовании газа возможно за счет более низкой цены на газ в сравнении с продуктами нефтепереработки. Стоимость газа в среднем по России ниже на 50% стоимости бензина марки АИ-92, при этом энергоотдача практически одинакова.
- еще одним аргументом в пользу газового оборудования является минимальная амортизация. При правильной эксплуатации оборудования межремонтный период до замены резинотехнических изделий (за исключением газовых форсунок, срок службы которых напрямую зависит от качества газа) составит не менее 5 лет.

### Анализ рынка

Потребление газомоторного топлива в России стабильно растет. На сегодняшний день сеть автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) в России состоит более чем из \*\*\* станций, \*\*\* из которых принадлежат ПАО «Газпром»<sup>5</sup>. Объем реализации КПП компании Газпром в 2015 году по сравнению с предыдущим увеличился на \*\*\*% и составил \*\*\* млн. куб. м. Реализуется масштабная программа строительства новых АГНКС. К концу 2016 года планируется сооружение \*\*\* новых АГНКС в \*\*\* регионе России.

В результате этого ожидается рост увеличения потребления газа на \*\*\*%, то есть до \*\*\* млн. куб. м.

Прогнозируется, за данными аналитиков ПАО «Газпром», что к 2017 г. спрос на КПП увеличится практически в 2 раза и составит \*\*\* млн. куб. м в год.

В частности, по оптимистическим прогнозам, к 2030 году парк машин в РФ составит \*\*\* млн. единиц, а доля газовых видов моторного топлива к 2030 году составит \*\*\*%, или примерно \*\*\* млн. единиц.

Таким образом, проект является перспективным, поскольку роль газомоторного топлива будет только возрастать.

Таким образом, среди факторов, благоприятствующих развитию рынка автосервисных услуг и центров послепродажного обслуживания, можно назвать:

- увеличение количества автомобилей и прогнозируемый уровень продаж новых автомобилей;
- тенденция ускорения темпа жизни, когда выбор отдается скорости и качеству.

Среди сдерживающих факторов развития рынка:

- непроработанная нормативная база. Отсутствие внятного законодательства позволяет беспрепятственно частным мастерам самостоятельно оказывать услуги по авторемонту. Тот факт, что они не платят налогов, аренду позволяет им предлагать услуги по мелкому ремонту по более привлекательным ценам, существенно усложняя деятельность официально зарегистрированным компаниям;
- понижение общего уровня покупательной способности населения;
- трудность подбора квалифицированного персонала, соответствующего всем необходимым требованиям;
- нехватка земли, а также высокая стоимость аренды земли. Данная проблема связана с тем, что землю в городах отдают преимущественно под застройку офисными и жилыми зданиями;
- теневой бизнес. Центры и мастерские, не имеющие достаточной квалификации для проведения ремонтных работ, создают дополнительную конкуренцию на рынке и отбирают клиентов у профессиональных автосервисов. Некий контроль за такими игроками пытаются установить профессиональные ассоциации, которые разрабатывают технические стандарты для проведения различных работ. В настоящее время подобную деятельность нельзя оценить, как успешную.

Факторы, которые положительно влияют на развитие ГБО:

- экологические проблемы в сфере производства и потребления топлива;
- ограниченность разведанных запасов нефти.

Эти факторы диктуют необходимость развития альтернативных видов топлива, в частности газомоторного топлива, использование которого на сегодняшний день имеет большие перспективы.

В тоже время, несмотря на ряд преимуществ использования газа в качестве топлива, для развития рынка необходимо:

- создание развитой инфраструктуры и совершенствование технологий по использованию газа,
- существует необходимость совершенствования законодательства в топливной промышленности с целью создания действующих механизмов ее государственного регулирования.

В заключении, следует отметить, что открытие станции по ремонту и техническому обслуживанию автотранспорта, с уклоном на установку газобаллонного оборудования в г. Южно-Сахалинск является перспективным проектом, исходя с возрастающей актуальностью использования газомоторного топлива.

## Преимущества проекта

Проект выгодно отличается от существующих конкурентов по основным критериям. Главным конкурентным преимуществом может стать \*\*\*. Также конкуренты не имеют \*\*\*, аналогичной проекту. Также конкуренты имеют ниже \*\*\*.

Недостатком может стать \*\*\*, фирмы г. Южно-Сахалинска уже рекламируют данные услуги не один год, здесь есть много возможностей для более крупных фирм.

Есть и сильные стороны конкурентного окружения: это стоимость услуг, это важный фактор влияния.

Также среди конкурентов следует отметить компанию «\*\*\*», которая имеет ряд явных конкурентных преимуществ.

Согласно полученным данным, бизнес является перспективным в силу предложения потребителю исключительно нового оборудования ГБО и ряда явных конкурентных преимуществ.

Создаваемому проекту будут свойственны некоторые характеристики, которые выгодно отличат его на фоне конкурентов.

## Содержание

Перечень таблиц, рисунков, диаграмм	5
Раздел 1. Резюме проекта	7
Раздел 2. Сущность предлагаемого проекта	8
2.1. Общая характеристика проекта	9
2.1.1. Преимущества использования ГБО	9
2.2. Предоставляемые услуги	13
2.2.1. Электродиагностика	13
2.2.2. Установка дополнительного электрооборудования	15
2.2.3. Замена: масла, спецжидкостей, фильтров	17
2.2.4. Услуги ремонта автомобиля	18
Раздел 3. Анализ рынка	19
2.1. Основные тенденции на рынке	19
2.1.1. Анализ рынка автомобилей РФ	19
2.1.2. Анализ рынка ГБО РФ	25
2.2. Основные тенденции на рынке автомобилей Сахалина	29
2.3. Выводы и рекомендации по выбору ниши для реализации проекта	30
Раздел 4. Конкурентное окружение	33
4.1. Основные конкуренты	33
4.2. SWOT-анализ проекта	41
4.3. Стратегическая канва реализуемого проекта	42
Раздел 5. Маркетинговый план	44
5.1. Онлайн-продвижение	44
5.1.1. Сайт компании	44
5.1.2. Поисковая оптимизация и продвижение (SEO)	45
5.1.3. Контекстная реклама	45
5.1.4. Социальные сети	46
5.2. Оффлайн-продвижение	47
5.2.1. Наружная реклама (биллборды на трассе, проезжей части)	47
5.2.2. WOM-маркетинг	48
Раздел 6. Производственный план	49
6.1. Персонал проекта	49
6.2. Необходимое оборудование	49
Раздел 7. Финансовый план	51
7.1. Допущения проекта	51
7.2. Сезонность	52
7.3. Цены реализации	53
7.4. Объемы реализации	58
7.5. Выручка	62
7.6. Персонал	66
7.7. Затраты	77
7.8. Налоги	86
7.9. Инвестиции	89

	10
7.10. Капитальные вложения	89
7.11. Отчет о прибыли и убытках	90
7.12. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	97
7.13. Отчет о движении денежных средств	106
7.14. Денежные потоки	112
7.15. Показатели экономической эффективности	118
Раздел 8. Анализ чувствительности	121
8.1. Анализ чувствительности	121
8.2. Анализ безубыточности	126
Приложения	129
Приложение 1. Цены и предоставляемый ассортимент услуг СТО	129
Приложение 2. Список необходимого ГБО	145
Приложение 3. Список оборудования для начала работы	153
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	156

## Перечень графических элементов

### Таблицы

Таблица 1. Конкуренты в секторе: ремонт и обслуживания автомобилей	36
Таблица 2. Конкуренты в секторе: установка ГБО	39
Таблица 3. Результаты SWOT-анализа	41
Таблица 4. Штатное расписание предприятия	49
Таблица 5. Перечень необходимого оборудования для проекта	49
Таблица 6. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	102
Таблица 7. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	103
Таблица 8. Алгоритм расчета премии за специфический риск	104
Таблица 9. Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC)	105
Таблица 10. Основные финансовые показатели проекта	120
Таблица 11. Анализ чувствительности к изменению стоимости продукции	121
Таблица 12. Анализ чувствительности к изменению уровня затрат	123
Таблица 13. Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования	125
Таблица 14. Расчет точки безубыточности	127
Таблица 15. Прейскурант на услугу: электродиагностика автомобиля	129
Таблица 16. Прейскурант на услугу: установка дополнительного электрооборудования	132
Таблица 17. Прейскурант на услугу: замена масла, спецжидкостей, фильтров	134
Таблица 18. Прейскурант на услугу: ремонт автомобиля	137
Таблица 19. Список необходимого ГБО для проекта и его стоимость	145
Таблица 20. Список оборудования для начала работы и его стоимость	153

### Рисунки

Рисунок 1. Динамика количества легковых автомобилей на 1 000 жителей Российской Федерации, шт.	20
Рисунок 2. Показатели среднего возраста автомобиля в России в 2008 году и в 2015 году, лет	22
Рисунок 3. Разница в среднем пробеге на 1 автомобиль, км	23
Рисунок 4. Использование сети Интернет для приобретения автоаксессуаров, %	24
Рисунок 5. Структура посещений сервисов по направлениям и форме собственности, 2015 г., %	24
Рисунок 6. Объем реализации КПП через российские АГНКС «Газпрома», млн. куб. м в год	26
Рисунок 7. Количество проданных газомоторных транспортных средств, 2014-2015 гг., шт.	27
Рисунок 8. Объем российского импорта ГБО, по странам, млн. дол. США	28
Рисунок 9. Объем российского экспорта ГБО, по странам, млн. дол. США	29
Рисунок 10. Стратегическая канва реализуемого проекта	42
Рисунок 11. Точка безубыточности проекта	127

*Благодарим Вас за оказанное доверие*

*и напоминаем, что:*

*✓ при покупке бизнес-плана компании  
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете  
консультацию специалистов, которые работали  
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет  
готова отвечать на все вопросы, касающиеся  
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,  
команда VTSConsulting*

## ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгода.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

### Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.  
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Правительство России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,  
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

**Вы инвестируете.**

*С уважением,  
Владислав Цыгода,  
Руководитель "VTSConsulting"*