

**БИЗНЕС-ПЛАН СТАНЦИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
«МІХАУТО»**

Содержание

1 Резюме (общая характеристика фирмы)	3
2 Описание бизнеса	4
3 Продукция	5
4 Анализ рынка	6
5 План маркетинга	8
6 План производства	10
7 Организационный план	17
8 Финансовый план (бюджет)	19
10 Оценка риска	24
Список использованной литературы	25

1 Резюме (общая характеристика фирмы)

Общество с ограниченной ответственностью «Авто – Максимум», далее ООО «Авто – Максимум», является официально зарегистрированным юридическим лицом, в соответствии с законодательством РФ. ООО «Авто – Максимум» осуществляет следующие виды деятельности:

- торговля автотранспортными средствами;
- торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- техническое обслуживание и ремонт транспортных средств;
- осуществление других видов деятельности, не запрещенных и не противоречащих действующему законодательству Российской Федерации.

Юридический адрес: г. Кемерово, ул. Юрия Двужильного, д. 2А.

ООО «Авто – Максимум» зарегистрирован 3 февраля 2009 года Инспекцией Федеральной налоговой службы по Кемеровской области, где организации присвоен следующий ОГРН 1094205003155 и ИНН 4205173481.

ООО «Авто – Максимум» является официальным дилером узбекской автомобильной компании UZ – DAEWOO. Компания UZ – DAEWOO на территории Российской Федерации реализует следующие автомобили: Nexia, Matiz и Gentra. Все автомобили производимые на заводе и реализуемые в России имеют необходимые сертификаты качества и изготавливаются по современным европейским стандартам. Компания ООО «Авто – Максимум» не только осуществляет продажу автомобилей выше указанной марки, но и осуществляет гарантийный ремонт, а так же прочее сервисное пост гарантийное обслуживание автомобилей на собственной станции технического обслуживания.

2 Описание бизнеса

Станцию технического обслуживания «MIXAVTO» планируется расположить в пгт. Крапивинский по ул. Кооперативная. За основу станции технического обслуживания предполагается использовать бывший гараж сельскохозяйственного предприятия ООО «Колос». Планируется, что услугами СТО будут пользоваться как жители поселка, так и жители всего района в целом.

3 Продукция (услуги)

Представим перечень услуг СТО «MIX AVTO» графически на рисунке 1.

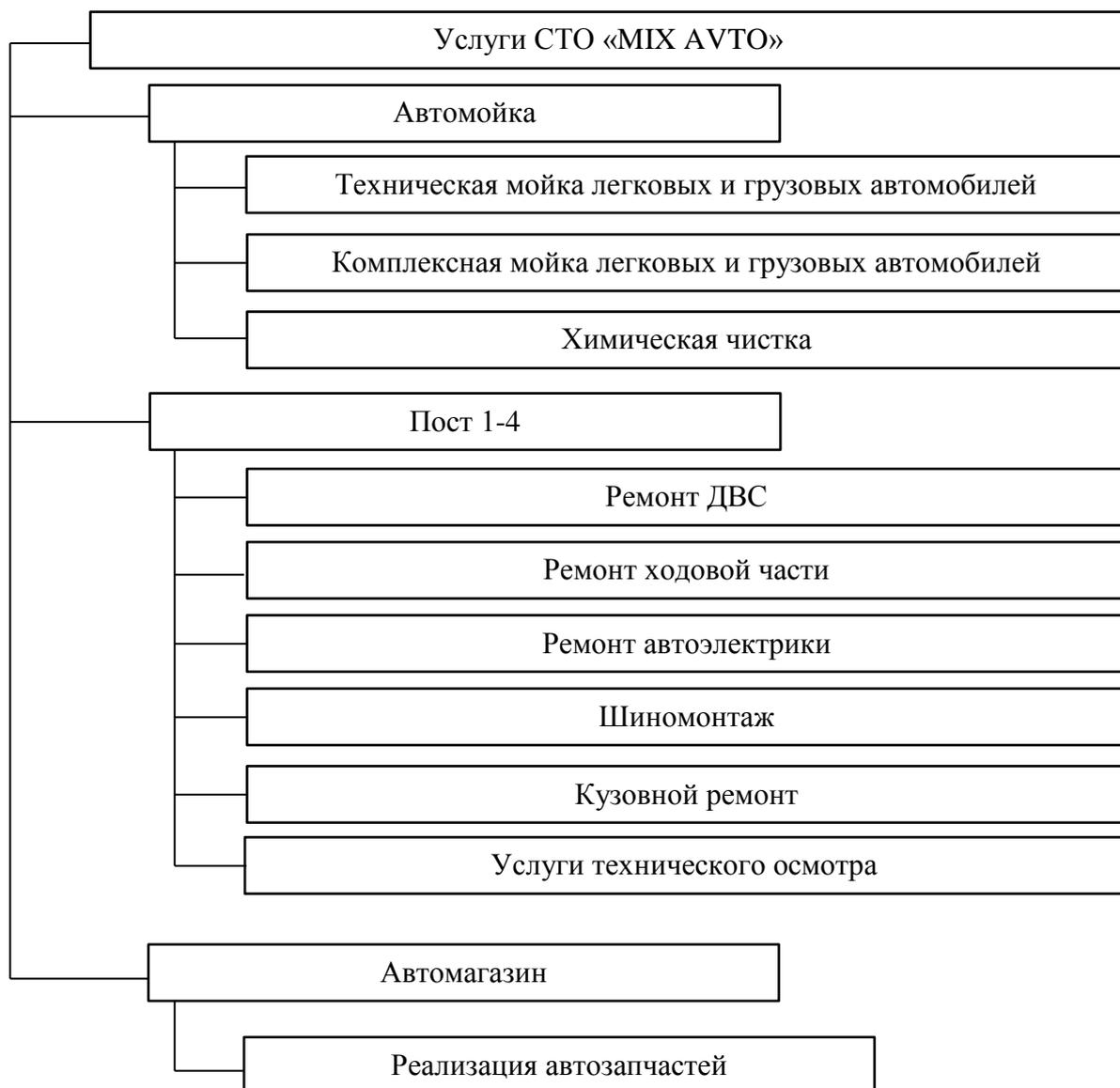


Рисунок 1 – Услуги СТО «MIXAVTO»

4 Анализ рынка

Емкость рынка технического обслуживания транспортных средств Крапивинского района составляет 2887 автомобилей. При этом, согласно статистическим данным по сельской местности в расчете на 1000 человек приходится 123 автомобиля. Среднемесячная заработная плата по району имеет положительную динамику, и на конец 2018 года составляет 19,5 тыс.руб. на чел. По состоянию на конец 2018 года количество действующих субъектов предпринимательской деятельности в районе составило 262 предприятия. Объем же платных услуг населению сократился на 27 млн.руб. в 2018 году относительно 2017 года и составил 346 млн.руб.

В таблице 1 представлены основные конкуренты и их

Таблица 1 - Конкурентная таблица СТО «MIX AVTO»

Факторы конкурентоспособности / балл	Организации		
	ИП Жилинский	ИП Сымчук	ИП Матвеев
1. Соответствие запросам потребителей	Частичное соответствие / 3	Частичное соответствие / 3	Частичное соответствие / 3
2. Надежность	Высокая степень / 5	Высокая степень / 5	Средняя степень / 2
3. Качество	Высокое / 4	Очень высокое / 5	Хорошее / 3
4. Цена	Низкая / 5	Очень высокая / 3	Высокая / 4
5. Репутация фирмы	Высокая / 4	Низкая / 2	Надежная / 3
Итого баллов	21	18	15

В основном конкуренты СТО представлены мелкими организациями оказывающими услуги шиномонтажа и автомойки.

В таблице 2 представлен SWOT анализ деятельности СТО «MIX AVTO»

Таблица 2 – SWOT анализ деятельности СТО «MIX AVTO»

Преимущества (сильные стороны)	Недостатки (слабые стороны)
<ul style="list-style-type: none"> - наличие финансовых ресурсов - развитая материально – техническая база - удобное местоположение - низкий уровень конкуренции 	<ul style="list-style-type: none"> - довольно большая отдаленность от областного центра (100 км), что может повлиять на эффективность управления - ограниченный подбор высококвалифицированных работников
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - расширение рынка - быстрые темпы развития бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> - появление конкурентов - снижение покупательской способности населения

Таким образом, организация работы станции технического обслуживания СТО «MIX AVTO», как показал проведенный SWOT анализ имеет свои преимущества и недостатки, основным преимуществом является низкий уровень конкуренции, а так же наличие у ООО «Авто – Максимум» достаточного уровня финансовых ресурсов. При этом недостатки выражаются в возможных проблемах эффективности управления деятельностью СТО.

5 План маркетинга

В таблице 3 представлены цены и затраты на оказание услуг СТО «MIXAVTO»

Таблица 3 – Цены и затраты на оказание услуг СТО «MIXAVTO»

Вид услуги	Средняя цена ед. услуги, руб.	Наименование необходимого сырья и материалов	Затраты сырья и материалов, руб.
Техническая мойка легковых автомобилей	100	вода, электроэнергия	20
Техническая мойка грузовых автомобилей	100	вода, электроэнергия	20
Комплексная мойка легковых автомобилей	350	вода, электроэнергия, автошампунь	30
Комплексная мойка грузовых автомобилей	350	вода, электроэнергия, автошампунь	30
Химическая чистка салона	1500	автохимия	100
Ремонт ДВС	30 000	комплектующие ДВС, смазка, масло, фильтры	10 000
Ремонт ходовой части	9 000	комплектующие, смазка	5 000
Ремонт автоэлектрики	3 000	комплектующие	500
Шиномонтаж	1 000	грузы, заплатки, клей	100
Кузовной ремонт	15 000	краска, шпаклевка, растворитель, лак, прочие	4 000
Услуги технического осмотра	600	-	-

В таблице 3 были приведены средние данные по ценам на отдельные виды услуг станции технического обслуживания, а так же стоимость расходов материалов на осуществления данных услуг. Остальные же затраты (заработная плата, амортизация) являются постоянными.

В современных экономических условиях одним из наиболее эффективных способов представления информации о реализуемой продукции потенциальным потребителям становится реклама. Каждый экономический

субъект, осуществляющий рекламную деятельность, стремится к получению наибольшей отдачи от этих вложений. В связи с этим возрастает необходимость разработки и реализации действенных методов анализа и оценки эффективности рекламы, результативности ее отдельных средств и методов.

Как показывают теоретические, и практические исследования существуют две группы методов оценки эффективности рекламной кампании: предварительный анализ и оценка эффективности; анализ и оценка эффективности рекламного инвестирования по итогам проведения рекламы [6, с. 421].

Основными методами определения эффективности являются:

- эффективность психологического воздействия – то, насколько конкретный материал может привлечь внимание покупателя, надолго ли она запоминается потребителем и каким образом принуждает к приобретению. Такой способ оценки в свою очередь подразделяется на опрос, наблюдение и проведение экспериментов;

- экономическая эффективность – непосредственно экономический результат, который определяется при внедрении в жизнь рекламной кампании или отдельного рекламного средства.

Компании предлагается использовать преимущественно визуальные средства рекламы, например: баннер на въезде в пгт. Крапивинский.

6 План производства

В таблице 4 представлены данные характеризующие размещение и состояние здания предназначенного для реконструкции под СТО.

Таблица 4 - Данные характеризующие размещение и состояние здания предназначенного для реконструкции под СТО.

Показатели	Характеристика
Месторасположение	Центральная часть поселка, на расстоянии 1 км. от основного въезда в пгт. Крапивинский
Год постройки	1954
Площадь общая	496 м ²
Длина	31 м ²
Ширина	16 м ²
Материал стен	Кирпич: требует ремонт
Крыша	Железо и металлические конструкции: требует ремонт
Пол	Покрытие отсутствует
Наличие дополнительных строений, пристроек	Здание мини котельной (46м ²)
Площадь прилегающей территории	400 м ²
Рыночная стоимость	450 тыс.руб.

Таким образом под строительство станции технического обслуживания имеется кирпичное здание общей площадью 496 м², в состоянии требуемом капитального ремонта, рыночной стоимостью 450 тыс.руб.

На рисунке 2 представлена схема здания после планируемой реконструкции.

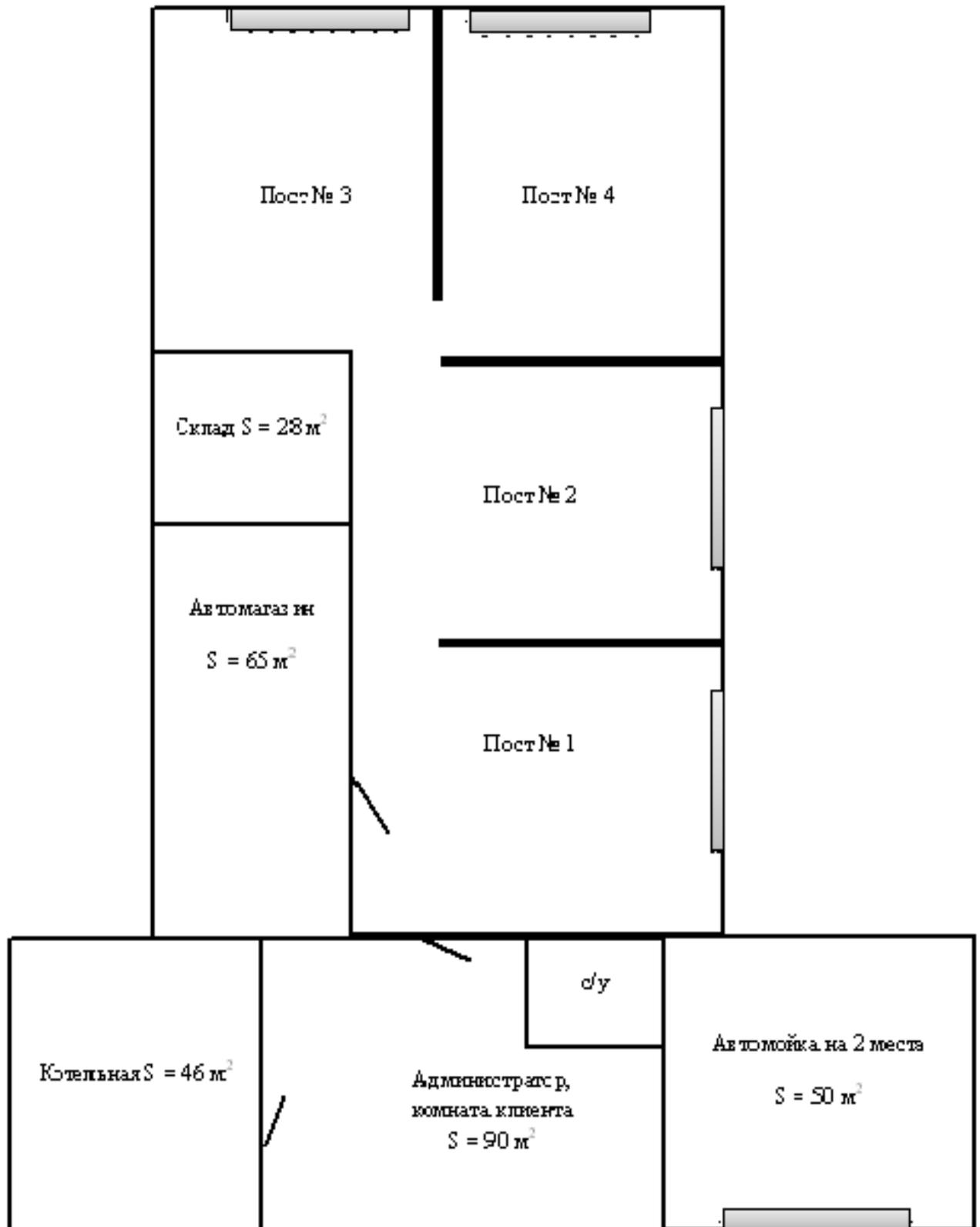


Рисунок 2 – Схема здания станции технического обслуживания после реконструкции (разработано автором)

Далее представлено описание всех элементов здания, и определено их функциональное назначение (таблица 5).

Таблица 5 – Элементы здания и их функциональное назначение

Показатели	Площадь $S_{м^2}$	Характеристика
Котельная	46	Непроизводственное помещение, в котором осуществляется нагрев воды для подачи тепла в здание. Тип котла: водогрейный. Тип используемого топлива: уголь
Склад	28	Помещение для хранения товаров – материальных ценностей, необходимых для оказания ремонтных услуг
Автомагазин	65	Помещения для продажи автомобильных запасных частей и расходных материалов
Автомойка	50	Помещение для бесконтактной мойки автомобилей, на два машино - места
Пост № 1	65	Помещение для проведения ремонта ДВС и ходовой части легковых автомобилей, включая шиномонтаж.
Пост № 2	50	Помещение для проведения ремонта электрики и прочего мелкого ремонта легковых автомобилей
Пост № 3	50	Покрасочная камера (для легковых и грузовых автомобилей). Высота потолков 4 м.
Пост № 4	50	Помещение для ремонта и обслуживания грузовых автомобилей. Высота потолков 4 м.
Комната клиента	90	В данном помещении планируется установить стойку администратора, а так же оборудовать комнату клиента (столы, стулья и т.д.)

Общая площадь производственных помещений составит 265 м^2 , площадь торговых помещений 65 м^2 , площадь прочих складских и подсобных помещений составит 74 м^2 . Площадь Комнаты клиента со стойкой администратора составит 90 м^2 .

В ходе создания станции технического обслуживания необходимо осуществить следующие затраты:

- затраты на приобретение здания;
- затраты на реконструкцию здания и отделку помещений;
- затраты на приведение в порядок и асфальтирование прилегающей территории;

- затраты на оборудование и материалы;
- затраты на персонал.

Рассмотрим каждый вид затрат более подробно

Таблица 6 – Затраты на реконструкцию здания

Показатели	Стоимость тыс.руб./1м ²	Стоимость, тыс.руб.
Реконструкция стен	1,8	892,8
Ремонт крыши	2,1	1041,6
Укладка полов	2,2	1091,2
Отделка помещений	3,5	1736
Всего затрат (на 496 м ²)	-	4761,6

Таким образом, общая величина затрат на реконструкцию и ремонт помещения составит 4761,6 тыс.руб. К ремонтным работам предполагается привлечь организацию, находящуюся в пгт. Крапивинский – ООО «Строй Дом», данная компания занимается строительством и ремонтом как производственных так и жилых помещений, имеет большой опыт работы, и устанавливает доступные цены.

Так же необходимо осуществить реконструкцию и ремонт прилегающей территории, ее общая площадь составляет 400 м². Стоимость работ оценивается в 250 тыс.руб.

Отдельным элементом затрат стоит выделить затраты на оборудование. В таблице 7 представлен список необходимого оборудования и затраты на его приобретение.

Таблица 7 – Затраты на оборудование

Подразделения	Необходимое оборудование	Стоимость, единицы тыс.руб.	Общая стоимость, тыс.руб.
Котельная	Оборудование для котельной	238	238
Склад	Стеллажи (на 28 м ²)	2	56
Автоматазин	Торговые прилавки и стеллажи (на 65 м ²)	3	195
Автомойка	Резервуар для воды	7	7
	Оборудование для бесконтактной мойки (2 шт.)	35	70
Пост № 1	Домкрат подкатной гидравлический (2 шт.)	5,2	10,4
	Подъемник электрогидравлический (1 шт.)	108	108

	Шиномонтажное оборудование (1 шт.)	470	470
	Набор инструмента (1 шт.)	32	32
	Мебель (шкафы для инструментов) (1 шт.)	10	10
Пост № 2	Диагностический стенд (1 шт.)	350	350
	Набор инструмента (1 шт.)	32	32
	Мебель (шкафы для инструментов) (1 шт.)	10	10
Пост № 3	Покрасочное оборудование (1 шт.)	90	90
	Набор инструмента (1 шт.)	32	32
	Мебель (шкафы для инструментов) (1 шт.)	10	10
Пост № 4	Домкрат подкатной гп. 10 тонн (2 шт.)	34	34
	Кран гаражный гидравлический (1 шт.)	52	52
	Набор инструмента (1 шт.)	40	40
	Мебель (шкафы для инструментов) (1 шт.)	15	15
Комната клиента	Стойка администратора (1 шт.)	10	10
	Столы и стулья для клиентов	-	50
	Телевизор (1 шт.)	20	20
Для общего пользования	Сырье и материалы для общего пользования (моющие средства, кулер для воды, специальные жидкости, прочий инструмент и т.д.)	-	100
-	Автоэвакуатор (1 шт.)	2800	2800
Всего	-	-	4631,4

Таким образом, общая величина затрат на оборудование и прочие материалы составит 1831,4 тыс.руб. Основная доля затрат приходится именно на оборудование, предназначенное для осуществления ремонта и технического обслуживания легковых и грузовых автомобилей. По возможности предполагается производить закупку оборудования отечественного производства, так например инструмент хорошего качества и по доступным ценам можно закупить фирмы «Ермак». Так же для организации работы автомагазина планируется закупить автомобильных запасных частей и расходных материалов на сумму 4 млн. руб. «под реализацию» у оптовых поставщиков. Средняя рентабельность по данной категории товаров составляет 26%, а общий объем товарооборота планируется на уровне 450 тыс.руб./мес. или 5400 тыс.руб./год. Для оказания дополнительных услуг компании предлагается приобрести автоэвакуатор.

В таблице 8 представлены данные по необходимому количеству персонала, а так же данные по затратам на персонал, в том числе на его обучение.

Таблица 8 – Оценка необходимого количества персонала и затрат на персонал

Подразделение	Персонал	Заработная плата с отчислениями на соц.нужды руб./мес.	Заработная плата с отчислениями на соц.нужды руб./год.	Общая величина затрат на оплату труда, руб.
СТО	Директор (бухгалтер) (1 чел.)	22 000	264 000	264 000
	Водитель (1 чел.)	19 000	228 000	228 000
Котельная	Кочегар (1 чел.)	12 000	144 000	144 000
Склад	Кладовщик (1 чел.)	17 000	204 000	204 000
Автомагазин	Продавец – консультант (2 чел.)	18 000	216 000	432 000
Автомойка	Мойщики (3 чел.)	14 000	168 000	504 000
Пост № 1	Авто слесарь (1 чел.)	19 000	228 000	228 000
	Работник шиномонтажа (1 чел.)	15 000	180 000	180 000
Пост № 2	Авто электрик (1 чел.)	19 000	228 000	228 000
Пост № 3	Авто маляр (1 чел.)	19 000	228 000	228 000
Пост № 4	Авто слесарь (1 чел.)	19 000	228 000	228 000
Комната клиента	Администратор (2 чел.)	14 000	168 000	336 000
Прочие категории работников	Сторож (2 чел.)	8000	96 000	192 000
	Уборщик (1 чел.)	8000	96 000	96 000
Всего	19 человек	-	-	3 492 000

Таким образом, общий фонд оплаты труда составил 3492 тыс.руб. При этом планируется осуществить единовременные затраты на обучение персонала в размере 150 тыс.руб. Всего общая сумма затрат на персонал составит: 3642тыс.руб. В таблице 9 представлены прочие затраты на организацию деятельности СТО «MIXAVTO».

Таблица 9 – Прочие затраты на организацию деятельности СТО «МІХ АВТО»

Прочие затраты	Стоимость, руб./мес.	Стоимость, руб./год.
Водоснабжение (100 руб/куб.м.): 15 куб.	1500	18 000
Водоотведение (очистка канализации)	500	6 000
Электроэнергия (4 руб./кв.ч.): 300 кв.ч.	1200	14 400
Единый налог на вмененный доход: 18 чел. * 12 т.р. * 1,798 * 1*15%	4854,1	58 250
Всего затрат	8054,1	96 650

Общая величина прочих затрат составит 8054,1 руб. в месяц или 96650 руб. в год. Из них основная доля приходится на единый налог на вмененный доход, база по которому рассчитывается исходя из численности работников станции технического обслуживания.

В таблице 10 представлены общие затраты на реализацию предлагаемого проекта.

Таблица 10 – Общая смета затрат на строительство и организацию работы СТО «МІХ АВТО»

Затраты	Стоимость, тыс.руб.	Удельный вес, %
Покупка помещения в собственность	450	3,25
Ремонт и отделка помещения	4761,6	34,43
Благоустройство территории	250	1,81
Затраты на оборудование и материалы	4631,4	33,48
Затраты на персонал	3642	26,33
Прочие затраты	96,65	0,70
Всего затрат	13831,7	100

Общая величина затрат на реализацию проекта составит 13831,7 тыс.руб.

7 Организационный план

Таблица 11 – Режим работы СТО

Дни недели	Время	Примечания
Понедельник	с 9 00 до 19 00	Посменная работа отдельных работников с целью соблюдения трудового законодательства
Вторник	с 9 00 до 19 00	
Среда	с 9 00 до 19 00	
Четверг	с 9 00 до 19 00	
Пятница	с 9 00 до 19 00	
Суббота	с 9 00 до 18 00	
Воскресение	с 9 00 до 16 00	

Таким образом, станция технического обслуживания будет открыта для посетителей семь дней в неделю.

Для эффективного функционирования компании необходимо построить организационную структуру (рисунок 3).

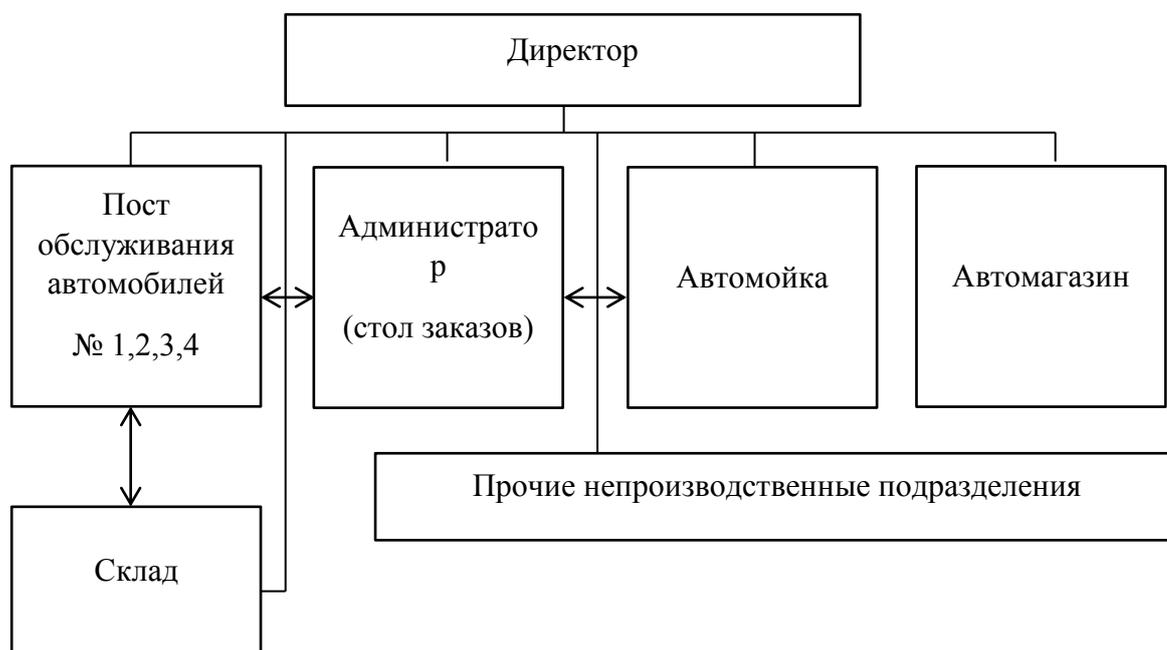


Рисунок 3 – Организационная структура СТО «MIX AVTO»

Данная организационная структура носит линейный характер. Директор СТО является непосредственным ее руководителем, в его подчинении находятся основные подразделения станции. Администратор осуществляет

прием и обработку заказов на ремонт и плановое обслуживание автомобилей, а так же на автомойку.

В таблице 12 представлена группировка персонала по категориям работников

Таблица 12 – Группировка персонала по категориям работников

Категория персонала	Количество чел.
Административно – управленческий персонал	3
Производственные рабочие	8
Обслуживающий персонал	2
Работники торговли	2
Прочие категории работников	4
Всего	19

Основную долю персонала станции технического обслуживания будут занимать производственные рабочие.

8 Финансовый план (бюджет)

Для оценки эффективности функционирования станции технического обслуживания необходимо произвести расчет объемов реализации услуг, валовой и чистой прибыли, а так же показателей рентабельности основной деятельности.

Таблица 13 – Оценка выручки и затрат СТО «MIXAVTO» (при максимальной загруженности)

Вид услуги	Средняя цена ед. услуги, руб.	Переменные затраты на единицу услуг, руб.	Планируемый объем оказываемых услуг, ед./год	Общая величина переменных затрат, руб.	Выручка от реализации, руб.	Распределение постоянных затрат (пропорционально выручке), руб.
Техническая мойка легковых автомобилей	100	20	2160	43200	216000	13949,7
Техническая мойка грузовых автомобилей	100	20	360	7200	36000	2325,0
Комплексная мойка легковых автомобилей	350	30	1080	32400	378000	24412,0
Комплексная мойка грузовых автомобилей	350	30	360	10800	126000	8137,3
Химическая чистка салона	1500	100	360	36000	540000	34874,3
Ремонт ДВС	30 000	10 000	180	1800000	5400000	348742,7
Ремонт ходовой части	9 000	5 000	360	1800000	3240000	209245,6
Ремонт автоэлектрики	3 000	500	360	180000	1080000	69748,5
Шиномонт	1 000	100	1800	180000	1800000	116247,6

аж						
Кузовной ремонт	15 000	4 000	72	288000	1080000	69748,5
Услуги технического осмотра	600	-	2887	-	1732200	111868,9

Общая величина постоянных затрат (заработная плата персонала – повременная, покупка и ремонт помещения, прочие затраты на воду и ЕНВД) составляют 13831,7 тыс.руб. Из них амортизации подлежат затраты на приобретение и реконструкцию помещения, а так же оборудования в общей сумме 10093,05 тыс.руб. Амортизация составит $10093,05/10$ лет = 1009,3 тыс.руб./год.

В таблице 14 представлены данные расчета прибыли от реализации услуг

Таблица 14 – Планируемая величина прибыли от реализации услуг

Вид услуги	Выручка от реализации и, руб.	Себестоимость, руб.	Валовая прибыль, руб.
Техническая мойка легковых автомобилей	216000	57149,7	158850,3
Техническая мойка грузовых автомобилей	36000	9525,0	26475,0
Комплексная мойка легковых автомобилей	378000	56812,0	321188,0
Комплексная мойка грузовых автомобилей	126000	18937,3	107062,7
Химическая чистка салона	540000	70874,3	469125,7
Ремонт ДВС	5400000	2148742,7	3251257,3
Ремонт ходовой части	3240000	2009245,6	1230754,4
Ремонт автоэлектрики	1080000	249748,5	830251,5
Шиномонтаж	1800000	296247,6	1503752,4
Кузовной ремонт	1080000	357748,5	722251,5
Услуги технического осмотра	1732200	111868,9	1620331,1
Всего	15628200	5386900	10241300

Таким образом, общая величина выручки от реализации услуг составит 15628,2 тыс.руб., а величина прибыли составит 10241,3 тыс.руб. При этом

планируется, как было указано выше организовать продажу автомобильных запасных частей. В таблице 15 представим обобщенные данные по прибыли.

Таблица 15 – Планируемая величина прибыли от реализации услуг и реализации автозапчастей

Вид услуги	Выручка от реализации, тыс. руб.	Себестоимость, тыс. руб.	Прибыль от продаж, тыс. руб.
Реализация услуг	15628,2	5386,9	10241,3
Продажа автомобильных запасных частей и расходных материалов	5400	4000	1400
Всего	21028,2	9386,9	11641,3

Таким образом, общая величина выручки от реализации услуг и продажи автозапчастей составит 21028,2 тыс.руб., величина прибыли составит 11641,3 тыс.руб.

В таблице 16 представлены обобщенные показатели реализации проекта на организацию деятельности СТО «MIXAVTO»

Таблица 16 - Обобщенные показатели эффективности реализации проекта по организации деятельности СТО «MIXAVTO»

Показатель	Значение
Выручка всего, тыс.руб. в т.ч.	21028,2
- реализация услуг, тыс.руб.	15628,2
- реализация автомобильных запасных частей, тыс.руб.	5400
Себестоимость всего, тыс.руб. в т.ч.	9386,9
- реализация услуг, тыс.руб.	5386,9
- реализация автомобильных запасных частей, тыс.руб.	4000
Прибыль от продаж всего, в т.ч.	11641,3
- реализация услуг, тыс.руб.	10241,3
- реализация автомобильных запасных частей, тыс.руб.	1400
Рентабельность продаж, всего, %	55,36
- реализация услуг, %	65,53
- реализация автомобильных запасных частей, %	25,93
Общая величина инвестиций, всего в т.ч.	13831,7
- за счет собственных средств, тыс.руб.	10698
- за счет заемных средств, тыс.руб.	3133,7
Срок окупаемости вложений, лет	1,19
Рентабельность инвестиций, %	84,16

С учетом того, что планируется применять систему налогообложения в виде ЕНВД, то величина прибыли от продаж будет равна чистой прибыли. Срок окупаемости проекта составит всего 1,18 года, а рентабельность инвестиций составит 84,16%.

Безубыточность работы предприятия зависит от многих факторов, в том числе от выбора оптимального объема производства и целесообразных темпов развития предприятия; для анализа безубыточности необходимо уметь определять точку безубыточности (самоокупаемости) предприятия.

Точка безубыточности (критический объем производства (продаж) – это такой объем реализации, при котором полученные доходы обеспечивают возмещение всех затрат и расходов, но не дают возможности получать прибыль, иначе говоря, это нижний предельный объем выпуска продукции, при котором прибыль равна нулю.

Последние два показателя оценивают, как далеко предприятие находится от точки безубыточности. Это оказывает на влияние приоритет управленческих решений. Если предприятие приближается к точке безубыточности, то возрастает проблема управления постоянными затратами, так как их доля в стоимости возрастает. Порог рентабельности – это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не получает прибыли. Рассчитать порог рентабельности, т.е. сумму выручки, которая необходима для того, чтобы покрыть все постоянные расходы предприятия.

Таблица 17 - Исходные данные для расчета точки безубыточности

Показатели	В рублях
Выручка от реализации	21028200
Переменные затраты	96600
Постоянные затраты	3642000
Прибыль	11641,3
Средняя цена	500
Объем производства, ед.	9979
Переменные затраты на ед. оказанных услуг	9,62

Объем производства, при котором выручка от реализации будет равна затратам

$$Z = \frac{Z_{const}}{Ц - Z_{пер.}} \quad (1)$$

Рассчитаем аналитическим и графическим способом.

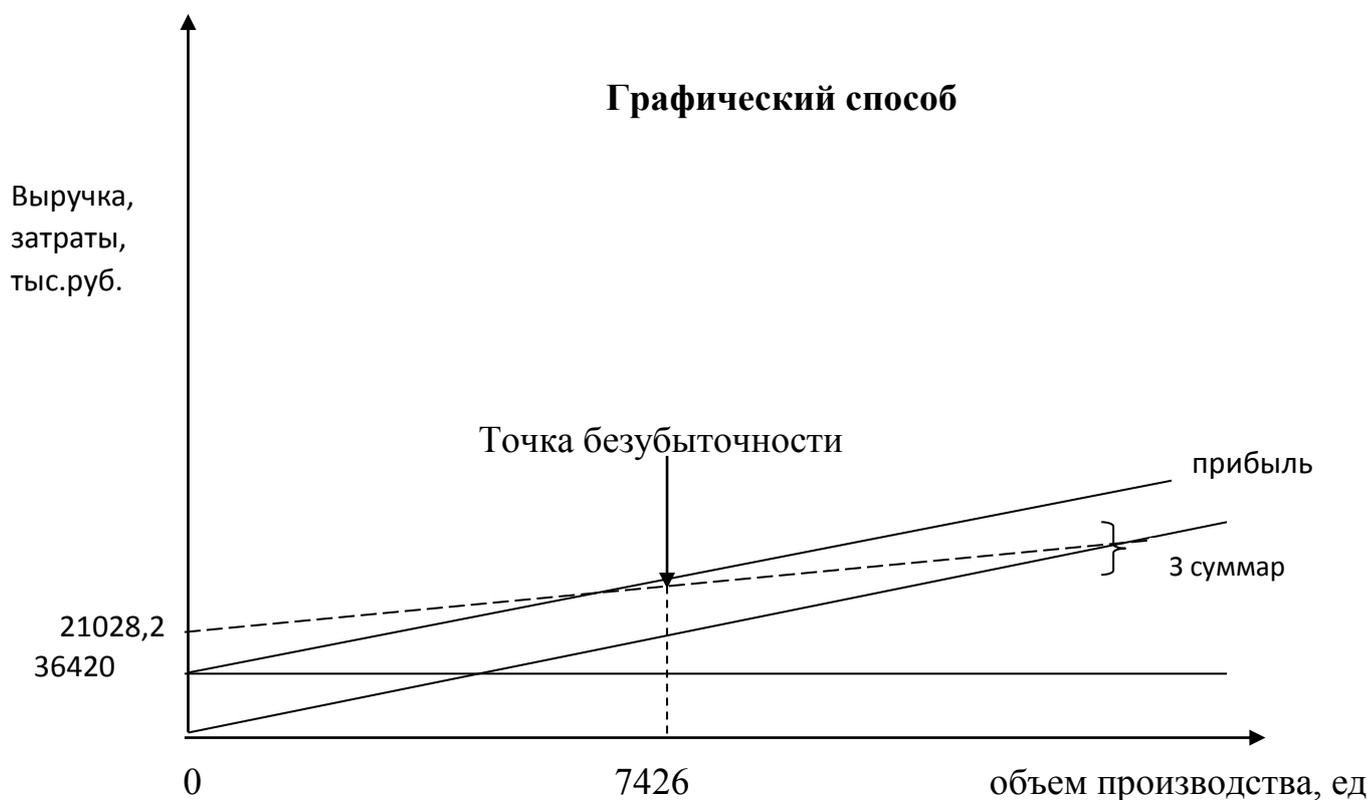
Z – объем продаж за расчетный период,

Z – постоянные затраты за расчетный период,

Ц – цена реализации единиц продукции,

Z_{пер.} – переменные затраты в единицу продукции,

$Z = 3642000 / (500 - 9,62) = 7426$ ед. – количество услуг, при котором предприятие будет получать режим самоокупаемости.



Вправо от точки – это зона прибыли. Влево от точки – зона убытка.

Рисунок 4 - Расчет точки безубыточности.

10 Оценка риска

Потенциальные риски СТО представлены производственными рисками, коммерческими рисками, финансовыми рисками и рисками, связанными с форс-мажорными обстоятельствами.

Производственные риски связаны с различными нарушениями в производственном процессе или в процессе поставок сырья и материалов. Мерами по снижению производственных рисков являются действенный контроль над ходом производственного процесса. Коммерческие риски связаны с предоставлением данного вида услуг на рынке услуг (уменьшение размеров и емкости рынка, снижение платежеспособного спроса, появление новых конкурентов и т.п.)

Мерами по снижению коммерческих рисков являются:

- систематическое изучение конъюнктуры рынка;
- постоянный поиск и внедрение новых технологий, для повышения качества предоставляемых услуг;
- рациональная ценовая политика;
- реклама;
- поиск постоянных и надежных поставщиков, предоставляющих качественные материалы, для оказания этого вида услуг.

Финансовые риски вызываются инфляционными процессами, всеобъемлющими неплатежами, колебаниями курса рубля и т.п. Они могут быть снижены путем создания системы финансового менеджмента на предприятии, работе с дилерами и потребителями на условиях предоплаты и т.д.

Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами, - это риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами (стихийные бедствия, смена политического курса страны, забастовка и т.п.). Мерой по их снижению служит работа предприятия с достаточным запасом финансовой прочности.

Список использованной литературы

1. Абаимов Р. В., Как оценить автосервис/Чудов В.И.//Отраслевой ежемесячный научно-производственный журнал «Автотранспортное предприятие», -Москва: НЛП Транснавигация, Минтранс России, 2011 г. -№ 8, С. 28-32.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. Учебно-методическое пособие. - М.; Финансы и статистика, 2011
3. Бакаева, Н.В. Технологическое оборудование для технического обслуживания автомобилей: учеб. пособие/Н.В. Бакаева,В.В. Чикулаева. -Орёл: Изд-во ОрёлГТУ, 2016. -208 с.
4. Бухалков М. Внутрифирменное планирование. - М.: Дело и сервис, 2017. – 341 с.
5. Бычков В. П., Пеньшин Н. В. Эффективность производства и предпринимательство в автосервисе: учеб. пособие, Тамбов, 2012
6. Бычков В. П. Экономика автотранспортного предприятия: учебник для вузов. М., 2017.
7. Вараксин, В. И., Шилин, В. В., Созонтов, А. В. Особенности технологического расчета станций технического обслуживания: Методическое пособие к практическим занятиям для студентов инженерного факультета . - Киров: Вятская ГСХА, 2012. -56 с
8. Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса/М. В. Виноградова, З.И. Пациона. -М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2017. -156 с.
9. Волгин В.В. Автосервис. Управление рисками М.: Дашков и К., 2016. 380 с.
10. Володина, О.А., Миротин, Л.В., Покровский А.К. Стратегический и инновационный менеджмент.-М.: Транспорт, 2016.-208 с.
11. Воронов, В.П. Инструментальное обеспечение процессов технического обслуживания и ремонта автомобилей: учеб. пособие/В.П.

Воронов, В.А. Егоров, П.С. Кузьменко, А.А. Хазиев. -М.: Издание МАДИ (ГТУ), 2017. -124 с.

12. Гладцын А.Ю. Развитие технического сервиса на базе машинно – технологических станций / Вестник НГИЭИ. 2012. № 4. [Электронный источник] / <http://elibrary.ru/item.asp?id=17919892>

13. Данилов А.М., Гарькина И.А. Сложные системы: идентификация, синтез, управление: монография. Пенза: ПГУАС. 2011. 308 с.

14. Жердицкий, Н.Т. Автосервис и фирменное обслуживание автомобилей : учеб. пособие/Н.Т. Жердицкий, В.З. Русаков, А.А. Голованов. - Новочеркасск: Изд-во ЮРГТУ (НПИ), 2016. -123 с.

15. Ишкина Е.Г., Корякина Е.А. Фирменные автоцентры: пути сохранения конкурентоспособности///Теория и практика общественного развития. -2018. -№ 10. [Электронный источник] / <http://www.teoria-practica.ru/vipusk-10-2018>

16. Карев М.Н., Гарькина И.А. Вероятностные модели автотранспортных предприятий//Вестник магистратуры. 2016. № 12. Том 4. С. 24-27.

17. Кузнецов Е. С., Управление технической эксплуатацией автомобилей /под ред. Е. С. Кузнецова//, -Москва: Транспорт, 2018. -350 с.

18. Любушин Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 448 с.

19. Масуев, М. А. Проектирование предприятий автомобильного транспорта/М. А. Масуев. -М.: Академия, 2012. -224 с.

20. Миротин, Л.Б. Управление автосервисом : учеб. пособие/Л.Б. Миротин ; под ред. Л.Б. Миротина. -М.: Экзамен, 2017. -320 с.

21. Напольский, Г. М. Технологический расчет и планировка станций технического обслуживания автомобилей/Г. М. Напольский, А. А. Солнцев. - М.: МАДИ (ГТУ), 2016. -53 с.