Бизнес-план по открытию автомойки самообслуживания в городе Архангельск

|  |
| --- |
| г. Архангельск |
| 2020 год |

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| **ВВЕДЕНИЕ** |  |
| 1. **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ ОТКРЫТИЯ МОЙКИ САМООБЛУЖИВАНИЯ** |  |
| 1.1 Подбор земельного участка |  |
| 1.2 Подготовка документов на строительство |  |
| 1.3 Стройматериалы и строительство |  |
| 1.4 Оборудование для автомойки |  |
| 1.5 Тип проекта автомойки самообслуживания на 6 постов |  |
| 1.6 Аналитический учёт рентабельности проекта |  |
| 1. **РАСЧЁТЫ АВТОМОЙКИ САМООБСЛУЖИВАНИЯ** |  |
| 2.1 Регистрация и иные расходы |  |
| 2.2 Расчет окупаемости предприятия |  |
| **ЗАКЛЮЧЕНИЕ** |  |

**ВВЕДЕНИЕ**

Строительство автомойки самообслуживания в городе Архангельск.

Цель проекта: открытие автомобильной мойки самообслуживания для реализации спектра доступных и качественных автомоечных услуг, улучшение качества оборудования и процесса мытья автомобиля в сравнении с другими городскими мойками.

Основной источник дохода – оплата за использование специализированного моечного оборудования.

Все больше водителей отдают предпочтение автомойкам самообслуживания за счет:

* более низкой стоимости — 150–300 рублей против 350–1000 рублей на обычной автомойке;
* быстроты мытья — 15 минут вместо 40–50 минут на обычной автомойке.

Целевая аудитория – автовладельцы, которым важны качество, скорость и невысокая стоимость услуг мойки.

Доходность проекта от **7** млн. в год. Требуемая сумма инвестиций 15 млн.руб. Окупаемость до трех с половиной лет.

**1. ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ ОТКРЫТИЯ МОЙКИ САМООБЛУЖИВАНИ**

**1.1 Подбор земельного участка**

Прибыльность автомойки напрямую зависит от района ее расположения. Оптимальными, с точки зрения трафика, считаются места:

* вблизи автостоянок и торговых центров с парковками;
* рядом с большими жилыми комплексами;
* рядом с оживленными улицами и съездами со скоростных трасс;
* в непосредственной близости от шиномонтажей или автосервисов.

Участок будет выкуплен. Земля обязательно должна быть переведена под соответствующую категорию использования. В нашем случае — под промышленную застройку.

Площадь территории под строительство будет составлять порядка от 500 до 600 м2 — этого достаточно для размещения 6 постов. Строить автомойку на 1–2 поста нерентабельно, поэтому все расчеты в бизнес-плане приведены для автомойки из 6 постов.

Размещение автомойки обязательно согласовывается с контролирующими органами: местным управлением архитектуры, Роспотребнадзором, Ростехнадзором, управлением окружающей среды и пожарной охраной. Также, планируется постройка парковки, где водители смогут ожидать своей очереди на мойку.

Выбрано место в центре города, на пересечении одних из центральных улиц. Земля находится в собственности владельца.

**Примерные затраты на этап: 4 000 000 руб.**

**1.2 Подготовка документов на строительство**

Разработанный проект должен соответствовать всем требованиям СНиП и другим регламентам.

Перечень необходимой документации для утверждения проекта и запуска строительства автомойки самообслуживания включает:

* разрешение от СЭС;
* разрешение от пожарной охраны;
* разрешение от градостроительных органов;
* заверенная в БТИ копия проекта мойки самообслуживания;
* разрешение от экологической службы.

На согласование проекта в среднем уходит до 6 месяцев, а этап строительства и ввода в эксплуатацию занимает еще 2–3 месяца.

По завершении строительства надзорные службы повторно проверят моечный комплекс, подпишут разрешительные документы, и только после этого можно будет приступить к работе.

**Примерные затраты на этап: 300 000–400 000 руб., если разрабатывать и утверждать индивидуальный проект.**

**1.3 Стройматериалы и строительство**

Самый трудоемкий и долгий — этап открытия автомойки. Необходимо построить автомойку и подвести все необходимые коммуникации (вода, электроэнергия, канализация).

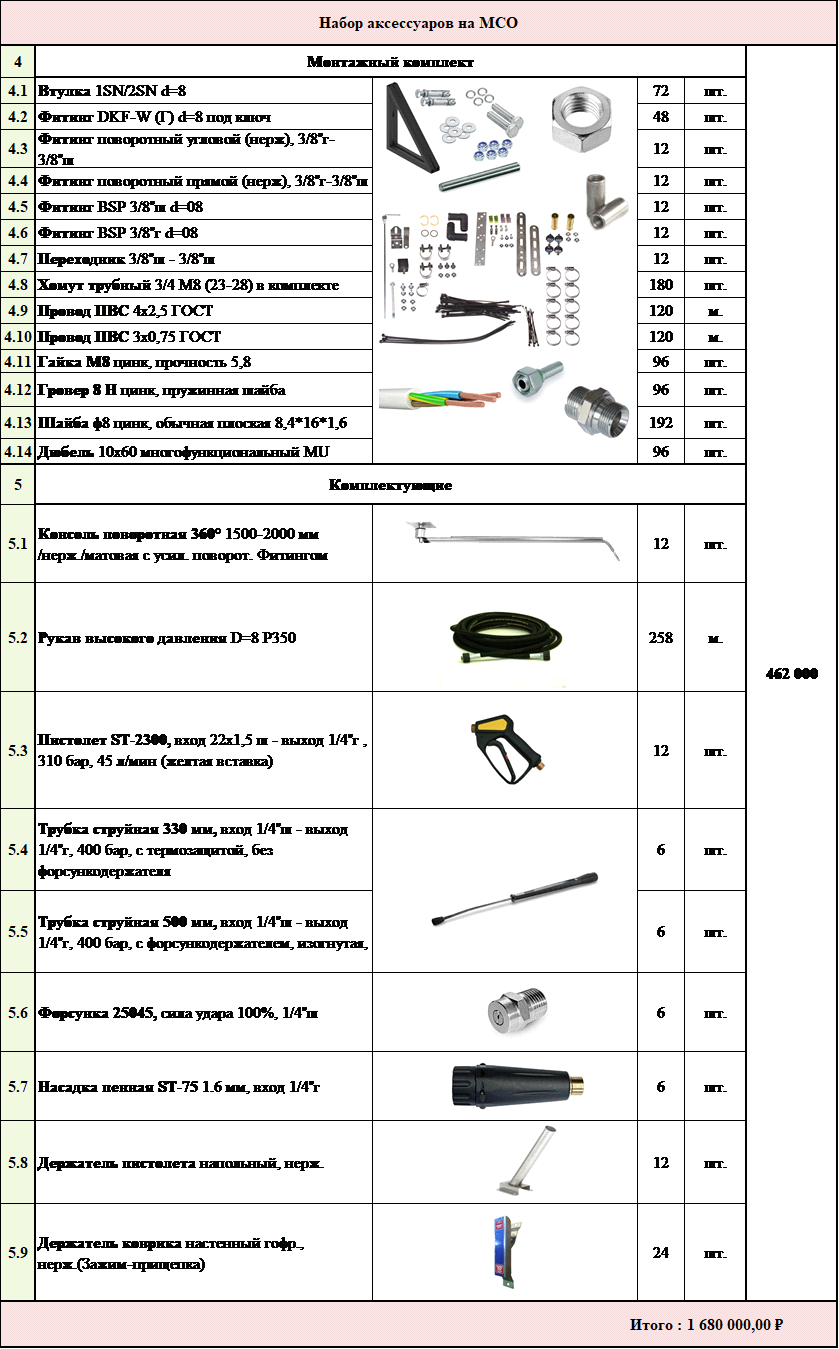
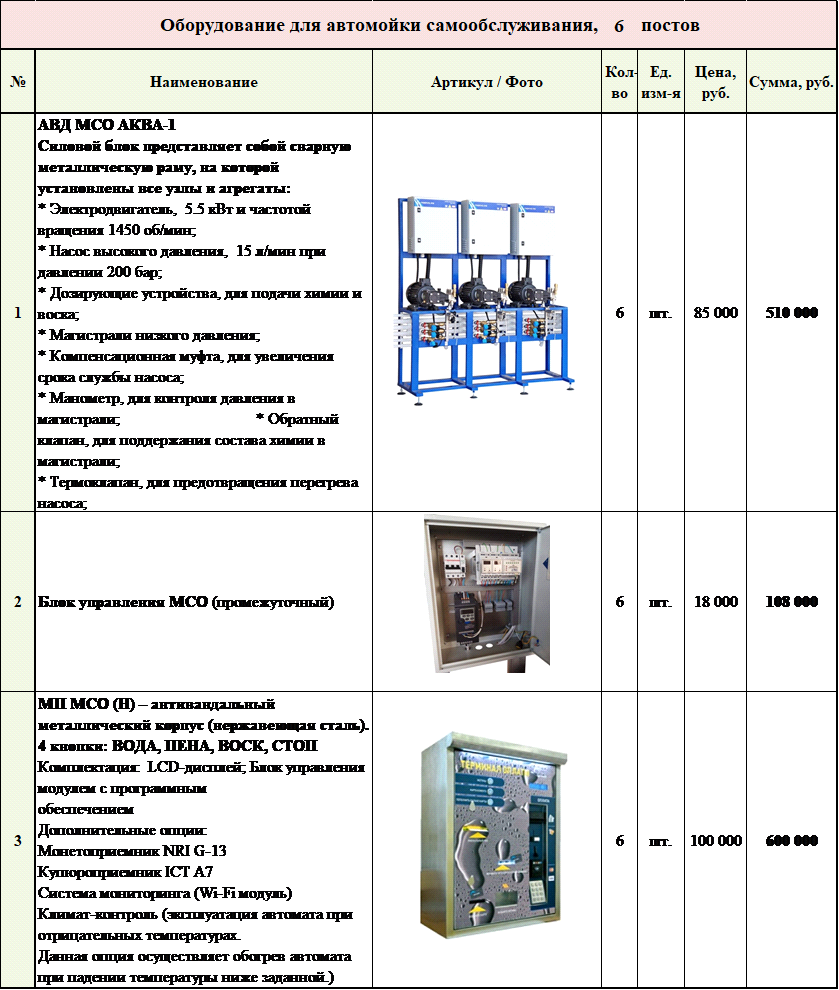
Чтобы автомойка работала даже зимой, оптимально использовать готовые плиты, в которые интегрированы теплые полы.

На этом этапе необходимо:

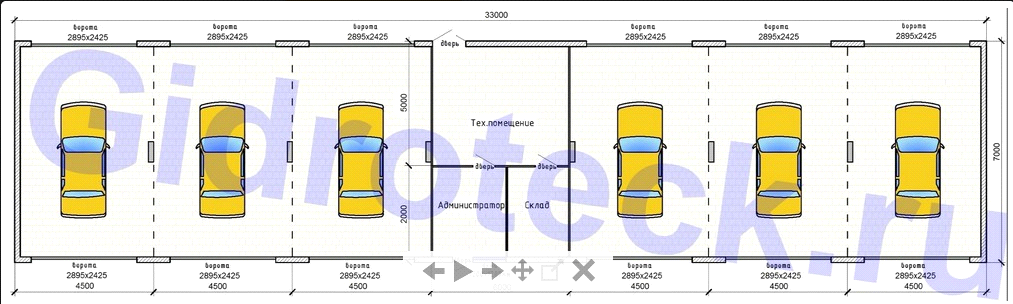
* Подвести воду, электроэнергию и канализацию.
* Подготовить участок и вывести его на один уровень с дорогой.
* Оградить площадку на время стройки.
* Построить помещение для мойки самообслуживания.

**Примерные затраты на этап:** **от 2 000 000 до 4 000 000 р. с учетом сопутствующих трат.**

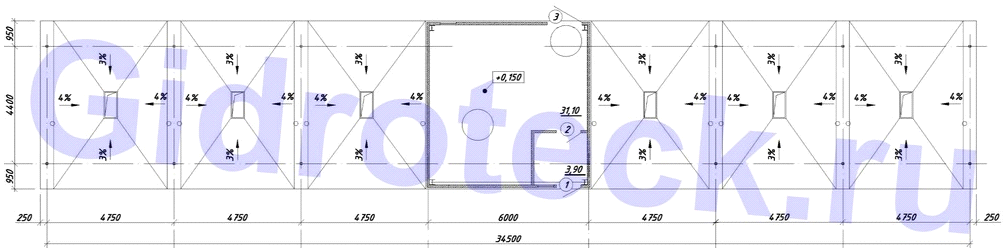
**1.4 Оборудование для автомойки**



**1.5 Тип проекта автомойки самообслуживания на 6 постов**



Автомойка МСО на 6 постов закрытого типа



**1.6 Аналитический учёт рентабельности проекта**

В Архангельске зарегистрировано 106 тысяч автомобилей. В области свыше 308 тысяч. Ежегодно в городе количество автомобилей увеличивается на 10 тысяч авто. Также есть свыше 3 тысяч автомобилей зарегистрированных в других областях, но используемых именно в Архангельске. Соответственно свыше 100 тысяч автовладельцев могут ежегодно пользоваться услугами мойки своего автомобиля в городе Архангельск.

Если грамотно подойти к планированию, бизнес на автомойке самообслуживания может быстро окупиться и приносить высокую прибыль. Несколько деталей, на которые следует обратить внимание на начальном этапе открытия бизнеса:

* **«Правильный» участок земли.** Выше было сказано, что участок должен быть в собственности. Важно одно: чем больше ежедневный поток машин, тем больше потенциальных клиентов заметят. Еще один секрет правильного расположения: находиться «за» светофором по линии движения машин. Водители часто рассматривают окрестности, пока стоят на красный свет и именно в этот момент могут обратить внимание на автомойку.
* **Бизнес имеет ярко выраженную сезонность:** осенью и весной клиентов будет очень много, летом и зимой — значительно меньше. Чтобы не просесть в прибыли в несезон, необходимо хорошо отработать «сезон», а также оснастить автомойку теплым полом и системой обогрева. Это позволит минимизировать сезонный спад и быстро окупить вложения.
* **Дополнительные услуги и программы мойки.** Воск, воздух, осмос, пылесос, щетки — все это позволит увеличить прибыль и средний чек.
* **Хорошая видимость.** Многие автомойки плохо заметны даже в высокопроходимых местах. В связи с этим, необходим большой баннер и вывеска, чтобы было видно.
* **Качественное оборудование.** Это снизит себестоимость каждой помывки в 2–3 раза по сравнению с недорогими аналогами. К тому же такое оборудование будет работать 10–20–30 и больше лет, и через год не придется временно закрывать автомойку, чтобы что-то заменить или отремонтировать.

**2. РАСЧЁТЫ АВТОМОЙКИ САМООБСЛУЖИВАНИЯ**

**2.1 Регистрация и иные расходы**

Автомойка самообслуживания будет зарегистрирована, как ООО, с применением системы налогообложения ЕНВД (Единый налог на вмененный доход), со ставкой 15%. Так как, в дальнейшем планируется открытие целой сети площадок с привлечением сторонних капиталов к постройке и развитию автомойки самообслуживания.

**Ежемесячные расходы на поддержание работы автомойки самообслуживания:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма, руб.** |
| Заработная плата сотрудников (2 администратора посменно и 2 рабочих) | 60 000–100 000 |
| Платежи в бюджет за сотрудников | 18 000– |
| 30 000 |
| Коммунальные услуги (электричество, водоотведение, налоги) | 65 000 |
| Моющие средства | 30 000 |
| Дополнительные расходы | 10 000 |
| **ВСЕГО:** | **253 000–** |
| **305 000** |

**2.2 Расчет окупаемости предприятия**

Расчет окупаемости автомойки самообслуживания на 6 постов на собственной земле с тремя администраторами, работающими посменно и четырьмя рабочими :

1. Разовые затраты — от 14 740 000 р.

2. Ежемесячные расходы — от 253 000 до 305 000 р.

3. Стоимость мойки одного автомобиля — 150 р.

4. Стоимость дополнительных услуг — 200 р.

5. Время работы мойки — круглосуточно (активное время работы примерно 18 часов).

Объем оказания услуг в среднем начинается с 20 моек на каждом посту, а затем растет в зависимости от рекламы и продвижения автомойки. Реальные цифры могут отличаться от рассчитываемых.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1-е** | **2-е** | **3-е** | **4-е** | **5-е** | **6-е** |
| **полугодие** | **полугодие** | **полугодие** | **полугодие** | **полугодие** | **полугодие** |
| Пассажиропоток на мойку в день | 80 | 120 | 160 | 200 | 240 | 300 |
| Пассажиропоток на доп.услуги в день | 40 | 60 | 80 | 100 | 120 | 150 |
| Доход с мойки авто в месяц | 360 000,00 ₽ | 540 000,00 ₽ | 720 000,00 ₽ | 900 000,00 ₽ | 1 080 000,00 ₽ | 1 350 000,00 ₽ |
| Доход с мойки авто за полугодие | 2 160 000,00 ₽ | 3 240 000,00 ₽ | 4 320 000,00 ₽ | 5 760 000,00 ₽ | 6 480 000,00 ₽ | 8 100 000,00 ₽ |
| Доход с доп.услуг в месяц | 240 000,00 ₽ | 360 000,00 ₽ | 480 000,00 ₽ | 600 000,00 ₽ | 720 000,00 ₽ | 900 000,00 ₽ |
| Доход с доп.услуг за полугодие | 1 440 000,00 ₽ | 2 160 000,00 ₽ | 2 880 000,00 ₽ | 3 600 000,00 ₽ | 4 320 000,00 ₽ | 5 400 000,00 ₽ |
| Общий доход в месяц | 600 000,00 ₽ | 900 000,00 ₽ | 1 200 000,00 ₽ | 1 500 000,00 ₽ | 1 800 000,00 ₽ | 2 250 000,00 ₽ |
| Общий доход за полугодие | 3 600 000,00 ₽ | 5 400 000,00 ₽ | 7 200 000,00 ₽ | 9 360 000,00 ₽ | 10 800 000,00 ₽ | 13 500 000,00 ₽ |
| Прибыль за минусом расходов в месяц | 295 000,00 ₽ | 595 000,00 ₽ | 895 000,00 ₽ | 1 195 000,00 ₽ | 1 495 000,00 ₽ | 1 945 000,00 ₽ |
| Прибыль за минусом расходов в полугодие | 1 554 000,00 ₽ | 3 246 000,00 ₽ | 6 768 000,00 ₽ | 8 460 000,00 ₽ | 10 152 000,00 ₽ | 12 690 000,00 ₽ |
| За месяц мы перекрываем | 2,96% | 5,98% | 8,99% | 12,01% |  |  |
| За полгода мы перекрываем | 15,62% | 32,62% | 68,02% | 85,03% | 102,03% |  |
| Остаток долга на начало четвертого периода | 1 490 000,00 ₽ | 0,00 ₽ | 0,00 ₽ | 0,00 ₽ | 0,00 ₽ | 0,00 ₽ |
| Окупаемость |  |  |  |  |  | 9 месяцев |

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Еще 2–3 года российский бизнес на автомойках будет находиться в состоянии подъема: конкуренция низкая, а спрос растет. К 2025 году рынок перенасытится и владельцам автомоек самообслуживания пригодятся те преимущества и «фишки», которые сейчас кажутся незначительными.

Открытие автомойки предполагает наличие первоначального капитала на закупку оборудования, покупку земли и строительство помещения. Следует обратить внимание, что спрос на услуги мойки имеет сезонность. Пик спроса происходит осенью и весной, а летом и зимой значительно снижается. Поэтому время открытия бизнеса необходимо планировать заранее, чтобы попасть в пик потребительского спроса.