

Бизнес-план автомойки самообслуживания

Актуальность и злободневность бизнеса

Сегодня существуют целые регионы в стране, где одна семья владеет не только одним, но и двумя автомобилями. Большинство из них не имеют личных возможностей для ухода за ними, хотя и желали бы снизить свои затраты на него. Многие из автовладельцев с трепетом блюдут желание лично обеспечить чистоту и ухоженность своих «любимцев». Все эти запросы можно удовлетворить только самообслуживанием в мойке авто.

Достоинства их и в цене, которая до двух раз ниже сервиса классического обслуживания. Но доля его составляет 90% от всего объема рынка. Значит, ниша самостоятельности практически не занята.

Есть и предостережения на этот бизнес - он склонен к риску сезонности. Пик работ приходится на весенне-летний период. Большой фактор риска и в неудачном месте расположения мойки.

Рынок услуг самостоятельной мойки машин

Автомойки бывают либо бесконтактные, а применяются и контактные. Всю деятельность по созданию бизнеса выполняют, как, правило, сами предприниматели. Однако многие из них предпочитают приобрести мойки под ключ.

Бесконтактная мойка имеет более привлекательный, цивилизованный вид. Качество очистки выше, чем при контактной. Время мытья сокращается вдвое – чуть больше четверти часа. Отрицательным моментом ее является повышенная травмоопасность оборудования. Работа на нем требует особых навыков мойщиков, необходим навык, чтоб не попасть под вращающиеся части мойки, и чтоб управляемый ими моющий комплекс не повредил отдельных деталей автомобиля.

Выбор места ведения бизнеса

Наиболее приемлемыми местами являются: улицы с оживленным движением, особенно центр города (но ведь в нем все мойки не разместить!),

парковки у деловых центров, въезд в населенный пункт или отдельные его микрорайоны (скажем, спальные).

Размер выбранной площади зависит от желаемого числа машиномест. Для двух постов мойки достаточно 200-250 м². Для четырех либо шести постов место увеличивается пропорционально. Предусматривается и место для авто, стоящих в очереди на мытье.

Выбранное место должно иметь все признаки владения за определенным лицом. Для этого проверяется наличие участка в Едином государственном реестре прав собственности, наличие кадастрового паспорта, и соответствующего свидетельства про обладание им. Выясняется наличие в разумной близости необходимых инженерных коммуникаций (электроснабжение, канализация, водопровод и т. п.).

Оформление документов

В этом пакете должно быть:

учредительные документы (о регистрации, устав);

подписанное официальное заявление на имя местной администрации с просьбой получить разрешение на строительство мойки;

эскиз проекта создаваемой мойки;

разрешение на строительство мойки, имеющие визы -

- муниципального управления архитектуры;
- санэпидстанции;
- пожарной инспекции.

проект (план) мойки;

документ об отношениях собственности на участок под мойку;

сертификат на очистные сооружения мойки;

ордер на право строительства мойки.

Оборудование для мойки

Предпочтительным (по соотношению цены и качества) для этого вида бизнеса является немецкое оборудование. Оптимальным является создание

мойки на три поста. На его установку обычно уходит 15-20% стоимости для строительно-монтажных работ. Их обычно выполняют сами поставщики.

При самообслуживании требуется особое специфическое оснащение. Каждый пост снабжается технологическими инструкциями с подробным описанием всех технологических операций. Понадобятся предметы гардероба, чтоб водителю не промокнуть при мойке (сапоги резиновые, плащ и т. п.).

Инвестиции на создание трех постов контактной мойки составят 4500 тыс. руб. (табл. 1)

Капитальные вложения – всего 4200, в том числе	
Покупка оборудования и его монтаж	1300
Строительство бетонного фундамента и подземных сооружений	1000
Строительство здания мойки, устройство коммуникаций	950
Дополнительные расходы (инвентарь клиентам, видеонаблюдение)	750
Учредительные затраты	200
Оборотные средства – всего 300, в том числе	
Плата за аренду	60
Счета за воду, газ и электроэнергию	70
Моющие средства и прочие расходные материалы	70
Расходы на плату труда (4 человека, работа в 3 смены)	100
Инвестиций всего - 4500	

Работники для мойки

Важнейшую функцию на мойке самообслуживания выполняет оператор. Именно на нем лежит основная роль — продавать клиентам жетоны, инструктировать клиентов, контролировать процедуру мытья машин. В обязательном порядке следует рекомендовать привлечение бухгалтера либо иного лица для оперативного учета использования оборудования мойки.

Текущие расходы на работу мойки в течение года составят 3444 тыс. руб. (табл. 2)

Плата за аренду участка	720
Автохимия	540
Расходы на оплату труда	1200
Административные расходы (бухгалтер)	120
Удаление загрязнений и очистных сооружений	96
Оплата счетов за воду, электроэнергию	348
Оплата вывоза мусора и прочих расходов	420
Итого - 3444	

Планирование производства и доходов

План производства и поступлений составляется из учета того, что тарифная плата взимается в размере 15 рублей за минуту мойки. Средняя ее длительность принимается в размере 10 мин. Итого годовой доход может быть 6072 тыс. руб. (табл. 3)

Средний чек с одной машины, руб.		150
Количество машин в день на 1 пост, шт. (при максимуме – 140)		45
Дневная выручка с 1 поста, руб.		6750
Дневная выручка с 3 постов, руб.		20250
Выручка за период (считая благоприятные дни), тыс. руб.	Месяц, 25 рабочих дней	506
	Год	6072

Финансовый план

Прибыль до уплаты налога на прибыль составит 2628 (6072 — 3444) тыс. рублей. После его уплаты останется чистая прибыль - 2102 тыс. руб.

Окупаемость инвестиций – 2,14 года ($4500 \div 2102$), или почти 26 месяцев.

Следует иметь в виду, что если инвестор пожелает привлечь кредитные ресурсы, то окупаемость может оказаться намного лучшей.