

# **БИЗНЕС-ПЛАН**

## **ОТКРЫТИЯ АВТОЗАПРАВочНОЙ СТАНЦИИ (АЗС) (С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛЬЮ)**

### **ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ**

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.

**Дата выпуска отчета:  
август 2009 г.**

**STEP BY STEP**



**г. Москва**

## Содержание

<b>Аннотация.....</b>	<b>5</b>
<i>Суть проекта .....</i>	<i>5</i>
<i>Представленная информация .....</i>	<i>5</i>
<b>Полное содержание исследования .....</b>	<b>6</b>
<i>Список диаграмм .....</i>	<i>8</i>
<i>Список таблиц .....</i>	<i>8</i>
<i>Список схем .....</i>	<i>8</i>
<i>Приложения .....</i>	<i>8</i>
<b>Выдержки из Бизнес-плана .....</b>	<b>9</b>
<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....</b>	<b>9</b>
<i>Суть проекта .....</i>	<i>9</i>
<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта .....</i>	<i>9</i>
<i>Расчетные сроки проекта .....</i>	<i>9</i>
<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) услуг.....</i>	<i>9</i>
<i>Стоимость проекта .....</i>	<i>10</i>
<i>Источники финансирования проекта.....</i>	<i>10</i>
<i>Выгоды и риски проекта.....</i>	<i>10</i>
<i>Экономические показатели эффективности проекта .....</i>	<i>10</i>
<b>2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ .....</b>	<b>12</b>
<i>Функциональное назначение услуг .....</i>	<i>12</i>
<i>Виды продукции.....</i>	<i>12</i>
<i>Стоимость продукции, принятая концепция ценообразования.....</i>	<i>12</i>
<i>Требования к контролю качества .....</i>	<i>12</i>
<i>Возможности для дальнейшего развития услуг .....</i>	<i>13</i>
<i>Патентно-лицензионная защита услуг.....</i>	<i>13</i>
<b>3. АНАЛИЗ РЫНКА.....</b>	<b>14</b>

<i>Анализ положения дел в отрасли</i> .....	14
Текущая ситуация в отрасли .....	14
Тенденции развития отрасли. ....	14
<i>Общие данные о рынке</i> .....	14
Объем рынка, потенциальная емкость рынка .....	14
Структура рынка .....	15
Ценообразование на рынке .....	15
<i>Конечные потребители</i> .....	16
Потенциальные потребители услуг.....	16
Сегментация потребителей по их потребностям, описание сегментов потребителей .....	16
Потребительские предпочтения основных сегментов потребителей..	16
Выбор и обоснование целевого сегмента .....	16
<i>Конкурентный анализ</i> .....	16
Описание и анализ потенциальных конкурентов .....	16
Выбор и обоснование уникального достоинства услуги .....	16
<b>4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН</b> .....	<b>17</b>
<i>Уникальное достоинство продукта, позиционирование</i> .....	17
<i>Цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги.</i> ....	17
<i>Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуги</i> .....	17
<i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.</i> .....	17
<b>5. ПЛАН СБЫТА</b> .....	<b>18</b>
<i>Цены на конкретные позиции услуги</i> .....	18
<i>Организация сбыта, каналы сбыта</i> .....	18
<i>Скорость товарооборота</i> .....	18
<i>План продаж на весь расчетный период</i> .....	18
<b>6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ</b> .....	<b>19</b>
<i>Описание производственного процесса. Технологическая схема     организации услуги.</i> .....	19
<i>Требования к поставщикам</i> .....	19

---

<i>Состав основного оборудования .....</i>	<i>19</i>
<i>Оценка и обоснование необходимых ресурсов .....</i>	<i>19</i>
<i>Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг .....</i>	<i>20</i>
<i>План оказания услуг на расчетный период .....</i>	<i>20</i>
<b>6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ .....</b>	<b>21</b>
<i>Выбор и обоснование типа предприятия .....</i>	<i>21</i>
<i>Выбор и обоснование дополнительных сервисов.....</i>	<i>21</i>
<b>7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА .....</b>	<b>21</b>
<i>Организационная структура предприятия.....</i>	<i>21</i>
<i>Специализация, количество и состав сотрудников.....</i>	<i>21</i>
<i>Затраты на оплату труда.....</i>	<i>21</i>
<b>8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН .....</b>	<b>22</b>
<i>Объем финансирования .....</i>	<i>22</i>
<i>Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты) .....</i>	<i>22</i>
<i>Основные формы финансовых расчетов .....</i>	<i>23</i>
<i>Показатели эффективности проекта .....</i>	<i>23</i>
<b>Фрагменты Финансовой модели .....</b>	<b>24</b>

## АННОТАЦИЯ

### СУТЬ ПРОЕКТА

Создание автозаправочного комплекса с помещением под магазин (кафе) на 8 заправочных постов, позволяющих вести торговлю четырьмя видами топлива. Проектная мощность автозаправочной станции (АЗС) – 15 тонн нефтепродуктов в сутки (5 475 тонн в год).

### ПРЕДСТАВЛЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание рынка
2. Анализ рынка
3. Маркетинговый план открытия бизнеса
4. План сбыта
5. Производственная часть
6. Организационная структура предприятия
7. Финансовый план
8. Нормативная база
9. Организационный план

**Кол-во страниц:** 69 стр.

**Язык отчета:** русский

**Отчет содержит:** 3 диаграммы, 11 таблиц, 1 схему

## ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

1	1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА		5
	1.1	Суть проекта	5
	1.2	Долгосрочные и краткосрочные цели проекта	5
	1.3	Расчетные сроки проекта	5
	1.4	Резюме комплекса маркетинга (4P) услуг	5
	1.5	Стоимость проекта	6
	1.6	Источники финансирования проекта	6
	1.7	Выгоды и риски проекта	6
	1.8	Ключевые экономические показатели эффективности проекта.	6
2	2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ		7
	2.1	Функциональное назначение услуг	7
	2.2	Виды продукции	7
	2.3	Стоимость продукции, принятая концепция ценообразования	7
	2.4	Требования к контролю качества	7
	2.5	Возможности для дальнейшего развития услуг	8
	2.6	Патентно-лицензионная защита услуг.	8
3	3. АНАЛИЗ РЫНКА		10
	3.1	Анализ положения дел в отрасли	10
		3.1.1 Текущая ситуация в отрасли	10
		3.1.2 Тенденции развития отрасли.	12
	3.2	Общие данные о рынке	13
		3.2.1 Объем рынка, потенциальная емкость рынка	13
		3.2.2 Структура рынка	15
		3.2.3 Ценообразование на рынке	15
	3.3	Конечные потребители	17
		3.3.1 Потенциальные потребители услуг	17
		3.3.2 Сегментация потребителей по их потребностям, описание сегментов потребителей	18
		3.3.3 Потребительские предпочтения основных сегментов потребителей	18
		3.3.4 Выбор и обоснование целевого сегмента	19
	3.4	Конкурентный анализ	20
		3.4.1 Описание и анализ потенциальных конкурентов	20
		3.4.2 Выбор и обоснование уникального достоинства услуги	21
4	4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН		23
	4.1	Уникальное достоинство продукта, позиционирование	23
	4.2	Цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги.	23

	4.3	Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуги	23
	4.4	Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.	24
5	5. ПЛАН СБЫТА		25
	5.1	Цены на конкретные позиции услуги	25
	5.2	Организация сбыта, каналы сбыта	26
	5.3	Скорость товарооборота	26
	5.4	План продаж на весь расчетный период	26
6	6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ		27
	6.1	Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги.	27
	6.2	Требования к поставщикам	27
	6.3	Состав основного оборудования	28
	6.4	Оценка и обоснование необходимых ресурсов	29
	6.5	Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг	29
	6.6	План оказания услуг на расчетный период	29
7	6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ		30
	7.1	Выбор и обоснование типа предприятия	30
	7.2	Выбор и обоснование дополнительных сервисов	30
8	7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА		31
	8.1	Организационная структура предприятия	31
	8.2	Специализация, количество и состав сотрудников	31
	8.3	Затраты на оплату труда	32
9	8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН		34
	9.1	Объем финансирования	34
	9.2	Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)	34
	9.3	Основные формы финансовых расчетов	38
	9.4	Показатели эффективности проекта	42
10	9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ		43
	10.1	Нормативная база	43
	10.2	Необходимые лицензии и разрешения для выполнения проекта	43
11	10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА		49
	11.1	План-график реализации проекта	49
12	11. ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕСА		50
13	12. ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ		51
14	Приложение 1. Порядок оформления прав аренды на земельный участок в г. Москве и условия аренды земельного участка		52
15	Приложение 2. Документы, необходимые для получения лицензии на эксплуатацию		57

	пожароопасного производственного объекта	
16	Приложение 3. Документы, необходимые для регистрации ККМ.	58
17	Приложение 4. Выдержки из правил технической эксплуатации автозаправочных станций	59

## СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Доля зарегистрированных автомобилей в России по ФО

Диаграмма 2. Структура цены одной тонны моторного топлива, %

Диаграмма 3. Структура рынка по типу конечных потребителей услуг АЗС, %

## СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Соответствие различных видов топлива государственным стандартам

Таблица 2. Данные по ценам на некоторых АЗС г. Москвы на 17.08.2009 г. (в порядке возрастания средней цены на Аи-92)

Таблица 3. Оборачиваемость топлива (в месяц)

Таблица 4. Состав основного оборудования.

Таблица 5. Накладные (постоянные) расходы в месяц, руб.

Таблица 6. Рост объема оказываемых услуг предполагается в течение шести месяцев.

Таблица 7. Штатное расписание.

Таблица 8. Смета затрат на строительство и оборудование

Таблица 9. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 10. План движения денежных средств (Cash Flow), тыс. руб.

Таблица 11. Календарный план выполнения проекта

## СПИСОК СХЕМ

Схема 1. Организационная структура предприятия.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Порядок оформления прав аренды на земельный участок в г. Москве и условия аренды земельного участка

Приложение 2. Документы, необходимые для получения лицензии на эксплуатацию пожароопасного производственного объекта

Приложение 3. Документы, необходимые для регистрации ККМ.

Приложение 4. Выдержки из правил технической эксплуатации автозаправочных станций

## ВЫДЕРЖКИ ИЗ БИЗНЕС-ПЛАНА

### 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

#### СУТЬ ПРОЕКТА

Создание автозаправочного комплекса с помещением под магазин (кафе) на 8 заправочных постов, позволяющих вести торговлю четырьмя видами топлива. Проектная мощность автозаправочной станции (АЗС) – 15 тонн нефтепродуктов в сутки (5 475 тонн в год).

#### ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

##### Краткосрочные цели проекта:

- закрепления на рынке АЗС г. Москвы,
- создание положительного имиджа на рынке,
- получение стабильной чистой прибыли

##### Долгосрочные цели проекта:

- расширение спектра оказываемых услуг,
- максимизация оказываемых услуг и доходов, получаемых от проекта

#### РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА

Расчетные сроки проекта составляют ... месяцев.

#### РЕЗЮМЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА (4P) УСЛУГ

- **Продукт** – Самым важным фактором в успехе предприятия является удобное расположение автозаправочной станции. АЗС будет предлагать широкий спектр дополнительных услуг. Это и позволит удержать старых и привлечь новых
- **Цена** - В качестве базового метода ценообразования выбран метод «установления цен на основе уровня текущих цен». В соответствии с этим методом, в основу расчета цены на реализацию продукции положены цены конкурентов на рынке.
- **Сбыт** – Создаваемые в рамках проекта услуги планируется реализовывать посредством прямых каналов товародвижения.
- **Продвижение** – Главной целью рекламы на первом этапе является информирование потенциальных потребителей о новой АЗС. В качестве рекламного средства предполагается светящийся щит с ценами на топливо, выполненный в фирменном стиле.

## СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Стоимость проекта составляет .... у.е.

## ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Собственные средства.

## ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

### Выгоды:

- получение стабильной прибыли
- закрепление на рынке АЗС с перспективой открытия сопутствующих автосервису бизнесов (мойка, кафе и т.д.)

### Риски:

- неудачное позиционирование
- высокая конкуренция
- подбор недостаточно квалифицированного персонала
- форс-мажорные обстоятельства

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Принятая в проекте ставка дисконтирования 15%
- Срок окупаемости проекта  
... месяцев без учета дисконтирования  
... месяцев с учетом дисконтирования
- Внутренняя норма рентабельности IRR, год. – ...% для срока жизни проекта ... месяца
- Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – ...% для срока жизни проекта ... месяца.
- Чистая текущая доходность (NPV) – \$.... для срока жизни проекта ... месяца.

Данный Бизнес-план разработан с учётом влияния кризисных явлений и, как следствие, даёт возможность создания бизнеса с хорошими перспективами развития.

Подготовленный специалистами нашей компании данный Бизнес-план проверен ведущими экспертами рынка.

Кроме того, к готовому бизнес-плану прилагается уже заполненная **Финансовая модель**. Данная Финмодель демонстрирует все произведённые расчеты и **даёт возможность изменять любые исходные параметры** для каждой конкретной ситуации. Также она **позволяет корректировать бизнес-процессы** непосредственно во время создания данного бизнеса и его дальнейшего функционирования и развития.

## 2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

### ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ УСЛУГ

Автозаправочный комплекс создается для продажи топлива для автотранспорта конечным потребителям - автовладельцам.

### Виды продукции

Продажа дизельного топлива и бензина следующих марок:

- бензин марки А-76/80
- бензин марки А-92/93
- бензин марки Аи-95/96
- дизельное топливо зимнее
- дизельное топливо летнее

### СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ, ПРИНЯТАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Среди факторов, существенно влияющих на топливный рынок, можно назвать: рост мировых цен на нефть, сезонные колебания цен, монополизированность топливного рынка РФ, несвоевременность и неадекватность мер, принимаемых Правительством, неразвитость механизмов стимулирования конкуренции и наличие излишних административных барьеров, а также неэффективность нефтепереработки и транспортировки. От соотношения всех этих параметров зависит стоимость топлива на автозаправочной станции.

Цена топлива на АЗС принята на уровне цен ближайших конкурентов.

### ТРЕБОВАНИЯ К КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА

Так, как используемое топливо непосредственно влияет на ресурс двигателя, автовладельцы очень тщательно подходят к его выбору.

Проблемы качества топлива также тесно связаны с экологическими проблемами. Большинство вредных выбросов в атмосферу поступает от

автомобильного транспорта. А на их состав и величину немаловажное влияние оказывает добротность топлива.

В условиях насыщения рынка АЗС и высокой конкуренции качество предлагаемого бензина и дизельного топлива является одним из важнейших факторов успеха. Тема бензина, реализуемого на АЗС, занимает второе место по обсуждаемости среди авто владельцев после качества дорожного покрытия.

Ниже представлена таблица, в которой стоят названия соответствующих ГОСТов, которым должны будут соответствовать продаваемые марки бензинов.

**ТАБЛИЦА 1. СООТВЕТСТВИЕ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ТОПЛИВА ГОСУДАРСТВЕННЫМ СТАНДАРТАМ**

Вид топлива	ГОСТ
Автобензин	
Автобензин 76/80	ГОСТ 2084-77, ГОСТ Р 51105-97, ГОСТ Р 51866
Автобензин 92/93	ГОСТ 2084-77, ГОСТ Р 51105-97, ГОСТ Р 51866
Автобензин 95/96	ГОСТ 2084-77, ГОСТ Р 51105-97, ГОСТ Р 51866
Автобензин 98	ГОСТ 2084-77, ГОСТ Р 51105-97, ГОСТ Р 51866
Дизельное топливо	
Дизельное топливо летнее	ГОСТ 305-82, ТУ 38.1011348-99
Дизельное топливо зимнее	ГОСТ 305-82, ТУ 38.1011348-99

## ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ УСЛУГ

....

## ПАТЕНТНО-ЛИЦЕНЗИОННАЯ ЗАЩИТА УСЛУГ.

....

## 3. АНАЛИЗ РЫНКА

### АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

#### ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

...

Подрывает экономическое благополучие АЗС в отдельных странах Евросоюза и тот факт, что при полной открытости границ и свободе перемещения, цены на товары в разных странах серьёзно различаются. В частности, в Швейцарии самый дорогой бензин продается по 1,02 евро за литр против 1,5 евро в Германии. В таких условиях многие автовладельцы предпочитают закупать ГСМ опираясь не на идею поддержки отечественного бизнеса, а личную выгоду.

В России ситуация несколько лучше. Спасают огромные расстояния, плохие дороги и, как следствие, существенные издержки, связанные с перемещениями на большие расстояния. То есть автовладельцы России и, в частности, Москвы и Московской области, готовы искать бензин подешевле, но в пределах района своего проживания<sup>1</sup>.

...

#### ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

...

#### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ.

...

### ОБЩИЕ ДАННЫЕ О РЫНКЕ

#### ОБЪЕМ РЫНКА, ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЕМКОСТЬ РЫНКА

По данным из открытых источников в 2008 году в России было около 20 тыс. АЗС.<sup>2</sup> При этом в Москве насчитывается около 1 тыс. АЗС,<sup>3</sup> а в Московской области – 1,4 тыс. коммерческих АЗС и МАЗК.<sup>4</sup> Рынок достаточно централизован – около 40% рынка занимают всего 8 компаний.

...

---

<sup>1</sup> - [http://www.eurosmi.ru/krizis\\_udaril\\_po\\_azs.html](http://www.eurosmi.ru/krizis_udaril_po_azs.html)

<sup>2</sup> <http://www.eurosmi.ru>

<sup>3</sup> РИА Новости, 22.08.2008г.

<sup>4</sup> ИА «Интерфакс», от 21.11.2008г.

## СТРУКТУРА РЫНКА

По данным на ноябрь 2008 года количество независимых АЗС в России за последние три года снизилось с 70% до чуть более 50%<sup>5</sup>.

...

## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ

...

**ТАБЛИЦА 2. ДАННЫЕ ПО ЦЕНАМ НА НЕКОТОРЫХ АЗС г. МОСКВЫ НА 17.08.2009 г. (В ПОРЯДКЕ ВОЗРАСТАНИЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ НА АИ-92)**

Фирма	Дт min	Дт Max	ДТ средн	Аи-80 min	Аи-80 Max	Аи-80 средн	Аи-92 min	Аи-92 Max	Аи-92 средн	Аи-95 min	Аи-95 Max	Аи-95 средн
Жигули												
Техинвест												
ЕКА-АЗС												
ММ Транс												
Газпромнефть-Центр												
Кедр-М												
Татнефть-АЗС-Запад												
ТНК-Столица												
Сэндэм												
Транс-АЗС												
МТК												
Лукойл-Центрнефтепродукт												
Тиса												
Петрол Комплекс												
Трансэнергоснаб												

Источник: <http://www.mfa.ru/russian/price/price.asp>

<sup>5</sup> [http://www.au92.ru/msg/20081105\\_8110510.html](http://www.au92.ru/msg/20081105_8110510.html)

## КОНЕЧНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ

### ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ УСЛУГ

...

### СЕГМЕНТАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПО ИХ ПОТРЕБНОСТЯМ, ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

- ...

### ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

...

### ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА

....

## КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

### ОПИСАНИЕ И АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КОНКУРЕНТОВ

....

### ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ УНИКАЛЬНОГО ДОСТОИНСТВА УСЛУГИ

Основными составляющими уникальности предоставляемой услуги будут **удобное расположение** создаваемой автозаправочной станции и **гарантированное качество топлива**. Удобное расположение будет обеспечено расположением на оживленной магистрали с большим потоком автомобилей, качество же топлива – сотрудничеством с известным поставщиком, предлагающим гарантии на свою продукцию (*Подробнее см. Требования к поставщикам*). Кроме того, важно, чтобы АЗС обладала удобным въездом и выездом.

Помимо этого, привлекательным для будущих клиентов АЗС будет комплексный подход к предоставлению услуг: на территории автозаправочной станции будет функционировать магазин, а также будут предоставляться дополнительные услуги, например, по мойке стекол.

## **4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН**

**УНИКАЛЬНОЕ ДОСТОИНСТВО ПРОДУКТА, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ**

...

**ЦЕНЫ, ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕНЫ НА УСЛУГИ.**

...

**ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОДАЖ, ОБОСНОВАНИЕ  
ГАРАНТИЙ СБЫТА УСЛУГИ**

...

**КОНЦЕПЦИЯ РЕКЛАМЫ И PR. ПРОГРАММА ПО ОРГАНИЗАЦИИ  
РЕКЛАМЫ.**

....

## 5. ПЛАН СБЫТА

### ЦЕНЫ НА КОНКРЕТНЫЕ ПОЗИЦИИ УСЛУГИ

.....

### ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТА, КАНАЛЫ СБЫТА

Бизнес автозаправочной станции построен на прямых продажах. Оплата и отпукс топлива производится непосредственно на АЗС.

### СКОРОСТЬ ТОВАРООБОРОТА

Базовым циклом оборачиваемости при расчете необходимого чистого оборотного капитала по проекту является оборачиваемость запасов горюче-смазочных материалов (ГСМ).

ТАБЛИЦА 3. ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ТОПЛИВА (В МЕСЯЦ)

Цена топлива (руб)	Вид топлива	Расход, м3/сут	V резервуара, м3	Цикл, сут.	Коэффициент оборачиваемости в месяц	Чистый оборотный капитал, руб.
23,3	Аи-95					
21,4	Аи-92					
18,8	А-80					
19,6	ДТ					
	<b>ИТОГО</b>					

Соответственно, минимальный размер чистого оборотного капитала (в месяц) определяется в объеме .... рублей.

### План ПРОДАЖ НА ВЕСЬ РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД

.....

## 6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

**ОПИСАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.**

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА ОРГАНИЗАЦИИ УСЛУГИ.**

...

**ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВЩИКАМ**

....

**СОСТАВ ОСНОВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ**

**ТАБЛИЦА 4. СОСТАВ ОСНОВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ.**

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена, \$	Стоимость, \$
1	Резервуары топливные 30 м3	шт			
2	Резервуар топливный 50 (25+25) м3	шт			
3	Монтаж резервуаров	шт			
4	Система сбора (с резервуаром для аварийных проливов топлива V=10 м3 с гидрозатвором, клапаном, трубопроводами)	шт			
5	Топливораздаточные колонки марки "С-БЕНЧ" типа 2036 на три вида топлива, двухсторонние	шт			
6	Топливораздаточная колонка марки "С-БЕНЧ" типа ВМР-512 на один вида топлива, двухсторонняя	шт			
7	Стела ценовой панели	шт			
8	Стела ценовой панели	шт			
9	Трубопроводы стальные с гидроизоляцией	м/п			
10	Система управления ТРК, специализированный управляющий компьютер с платой согласования PCI и электронным ключом	шт			
11	Источник бесперебойного питания (APC BACK UPS)	шт			
12	Контрольно-кассовый аппарат ЭЛВЕС 01-03Ф	шт			
13	Уровнемер "Струна-М" с датчиками плотности (для резервуарного парка из пяти резервуаров)	шт			
<b>ИТОГО</b>		-			

....

**ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМЫХ РЕСУРСОВ**

...

**ОЦЕНКА ПОСТОЯННЫХ И ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ ПРИ ОКАЗАНИИ УСЛУГ****Таблица 5. НАКЛАДНЫЕ (ПОСТОЯННЫЕ) РАСХОДЫ В МЕСЯЦ, РУБ.**

№ п/п	Наименование затрат	Величина затрат	Примечание
1	Расходы на оплату труда (с ЕСН)		
2	Амортизация здания		
3	Амортизация оборудования		
4	Аренда земельного участка		
5	Налог на имущество		
6	Безопасность		
7	Электроэнергия		
8	Франчайзинг		
9	Прочее		
<b>ИТОГО (руб.):</b>			
<b>ИТОГО (\$):</b>			

**ПЛАН ОКАЗАНИЯ УСЛУГ НА РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД****Таблица 6. РОСТ ОБЪЕМА ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ В ТЕЧЕНИЕ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ.**

Месяц	1	2	3	4	5	6	7
Загрузка							

...

## **6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ**

### **ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ТИПА ПРЕДПРИЯТИЯ**

...

### **ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СЕРВИСОВ**

....

## **7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА**

### **ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ**

...

### **СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ, КОЛИЧЕСТВО И СОСТАВ СОТРУДНИКОВ**

...

### **ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА**

....

## 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Для создания автозаправочной станции необходимы средства для возведения АЗС и облагораживания прилегающей территории в размере .... у.е.

### СОСТАВ И ХАРАКТЕР ЗАТРАТ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА (ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ)

ТАБЛИЦА 7. СМЕТА ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО И ОБОРУДОВАНИЕ

№ п/п	Наименование работ	Ед. изм.	Кол-во	Цена, \$	Стоимость, \$
<b>Раздел 1. Земляные работы</b>					
1	Срезка растительного (плодородного) слоя грунта механизированным способом с перемещением до 120м в отвал, толщ. 200мм	м3			
2	Планировка площадей мех способом	м2			
3	Разработка грунта в траншеях мех. способом с погрузкой излишнего грунта на а/с	м3			
4	То же, в котлованах	м3			
5	Ручная зачистка грунта в котлованах, траншеях	м3			
6	Разработка выемок для устройства покрытия различных типов механизированным способом с погрузкой на а/с	м3			
	.....				
102	Монтаж объемного логотипа "название"	шт			
103	Монтаж световых коробов видов топлива	шт			
104	Монтаж облицовочных панелей операторской и магазина	м/п			
105					
	<i>Итого по всем разделам</i>				
	<i>Налог на содержание автом. дорог 2,5%</i>				
	<i>Накладные расходы и прибыль подрядчика 18%</i>				
<b>ИТОГО:</b>					

### Прирост оборотного капитала

Для закупки нефтепродуктов и компенсации убытков в течение первых месяцев реализации проекта необходимы вложения в оборотный капитал в размере ..... у.е.

## ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСОВЫХ РАСЧЕТОВ

ТАБЛИЦА 8. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ, ТЫС. РУБ.

Показатели	1 год				
	I	II	III	IV	Всего
1	2	3	4	5	6
Выручка от реализации продукции					
Общие затраты					
<i>Переменные расходы</i>					
<i>Накладные постоянные расходы</i>					
Финансовый результат (прибыль)					
Налог на прибыль (24%)					
Прибыль после налогообложения					

ТАБЛИЦА 9. План движения денежных средств (CASH FLOW), ТЫС. РУБ.

Показатели	1 год				
	I	II	III	IV	Всего
1	2	3	4	5	6
<b>Операционная деятельность</b>					
<b>Поступления:</b>					
Выручка от реализации					
Амортизация					
<b>Выплаты:</b>					
Общие затраты					
<b>Операционное сальдо</b>					
<b>Инвестиционная деятельность</b>					
Поступление инвестиционных средств					
Инвестиционные выплаты					
<b>Инвестиционное сальдо</b>					
<b>Сальдо проекта</b>					
<b>Свободные денежные средства</b>					

....

### ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Срок окупаемости проекта – ... **месяца**.
- Объем продаж – ... **у.е в год**
- Валовая прибыль – ... **у.е. в год**
- Чистый дисконтированный доход (NPV) – ... **у.е.**
- Внутренняя норма доходности (IRR) – ... **%**

...

## ФРАГМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

R13C4																
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	цена закупки цыпленка		6			Уолуга	Цена, у.е.	Доля в об								
2	цена продажи 1 кг мяса	2,35				Мео пол	2	50%								
3	цена продажи 10 яиц	0,6				Субпродук	1,5	10%								
4	Цена 1 кг корма	0,15				Полуфаб	3	40%								
5	Привес на момент убоя кг	3,8				Итого, цен	2,35									
6	норма корма на 1 птицу в	0,2														
7	яйценоскость 1 птицы в го	150														
8																
9	<b>производство кур (откорм)</b>				<b>производство яиц</b>				<b>производство цыплят</b>							
10	Месяц	Производство, шт	Набранный вес	Доход	Месяц	Закупка	Яйценоскость	ИТОГО	Месяц	колво	цена продажи	Итого	ОБЩИЕ ДОХОДЫ			
11	13				13	10 000	125 000	5 859	13	1 000	6 000	6 000	11 859			
12	14	140 000	504 000	1 184 400	14		125 000	5 859	14	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
13	15				15		125 000	5 859	15	1 000	6 000	6 000	11 859			
14	16	140 000	504 000	1 184 400	16		125 000	5 859	16	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
15	17				17		125 000	5 859	17	1 000	6 000	6 000	11 859			
16	18	140 000	504 000	1 184 400	18		125 000	5 859	18	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
17	19				19		125 000	5 859	19	1 000	6 000	6 000	11 859			
18	20	140 000	504 000	1 184 400	20		125 000	5 859	20	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
19	21				21		125 000	5 859	21	1 000	6 000	6 000	11 859			
20	22	140 000	504 000	1 184 400	22		125 000	5 859	22	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
21	23				23		125 000	5 859	23	1 000	6 000	6 000	11 859			
22	24	140 000	504 000	1 184 400	24		125 000	5 859	24	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
23	25				25		125 000	5 859	25	1 000	6 000	6 000	11 859			
24	26	140 000	504 000	1 184 400	26		125 000	5 859	26	1 000	6 000	6 000	1 196 259			

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1									
2	Свод доходы-расходы								
3	Месяц	Расходы, у.е.	Доходы, у.е.	Налог на прибыль, у.е.	Итого, у.е.	Прибыль до налогов, у.е.		Чистый денежный поток (ЧДП), у.е.	ЧДП нарастающим итогом, у.е.
19	16	177 235	242 352	15 628	260 604	65 117	531 704	49 489	280 604
20	17	177 235	242 352	15 628	330 093	65 117		49 489	330 093
21	18	177 235	242 352	15 628	379 583	65 117		49 489	379 583
22	19	177 235	242 352	15 628	429 072	65 117	531 704	49 489	429 072
23	20	177 235	242 352	15 628	478 561	65 117		49 489	478 561
24	21	177 235	242 352	15 628	528 050	65 117		49 489	528 050

По поводу приобретения готовых аналитических отчетов МА Step by Step обращайтесь к менеджерам отдела развития (e-mail: [info@step-by-step.ru](mailto:info@step-by-step.ru))