

# Бизнес-план автомойки самообслуживания

(ОКВЭД 2) 45.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта – открытие автомойки самообслуживания для реализации спектра доступных и качественных услуг клиентам в городе с населением более 1 миллиона человек. Основной источник дохода заведения – оплата за использование специализированного моечного оборудования. Автомойка самообслуживания предлагает автоматизированный сервис, при помощи которого клиент самостоятельно осуществляет уход за своим автомобилем. К преимуществам этого бизнеса следует отнести:

- востребованность данного вида услуг;
- высокая пропускная способность;
- цена ниже в 1,5-2 раза в сравнении с обычными автомойками;
- экономия на затратах на персонал;
- высокий уровень дохода.

Целевая аудитория – автовладельцы, которым важны качество, скорость и невысокая стоимость услуг автомойки. Ценовой сегмент – средний. Инвестиционные затраты в размере 15 533 000 руб. направлены на строительство автомойки самообслуживания, благоустройство территории, закупку специализированного оборудования и создание фонда оборотных средств..

## 2. ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ И КОМПАНИИ

Ежегодно в России число автомобилей растет на 1,5 млн единиц. По данным ГИБДД, за последние 10 лет автопарк россиян увеличился на 65%

## Численность российского автопарка легковых машин, млн шт.

\* – прогноз

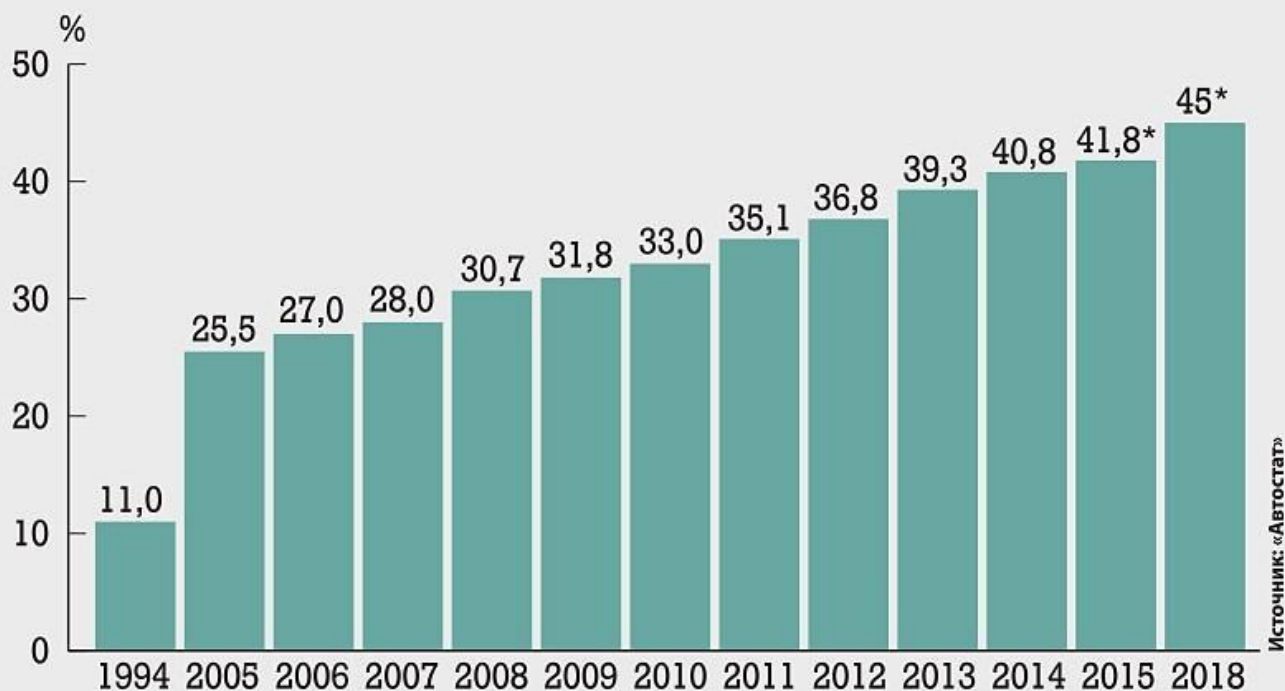


Рис. 1 – Динамика российского автопарка легковых машин

Общее количество автомобильных моек в России составляет более 12 тысяч, однако этого недостаточно для удовлетворения спроса на услуги автомоек. Потребность в автомобильных мойках возрастает на 110 единиц ежегодно. Автомойки остаются довольно востребованным и прибыльным видом бизнеса. Тенденции автомоечного рынка отражают рост популярности моек самообслуживания. В Европе доля моек по принципу самообслуживания составляет 50%, а в России только 10% - то есть, ниша почти свободна. На данный момент рынок автомоек самообслуживания пребывает в стадии активного развития, что объясняется и инвестиционной привлекательностью бизнеса – первоначальные вложения окупаются в течение 1-1,5 лет, а рентабельность составляет 85% и выше.

Автомойка самообслуживания представляет собой автоматизированный сервис, при помощи которого автовладелец может самостоятельно ухаживать за своим автомобилем. Для этого в автомоечном комплексе установлены стационарные посты, рассчитанные на одно машино-место и оснащенные панелью с подключенным оборудованием. Простой интерфейс позволяет выбирать ряд оплаченных услуг, таких как: мойка – горячей или холодной водой, с пеной, с осмосом; натирка воском; сушка; сухая и влажная уборка салона и багажника автомобиля с помощью пылесоса. В зависимости от количества выбранных услуг, формируется итоговая стоимость мойки – средний чек составляет 90-150 рублей.

Полноценная мойка автомобиля на постах самообслуживания занимает 7 минут, что позволяет избежать длинных очередей и экономить на персонале – достаточно будет двух операторов, работающих посменно. Таким образом, феномен автомоек самообслуживания заключается в следующих преимуществах:

- экономия времени и денег хозяина авто;
- отсутствие длинных очередей;
- проходимость до 900 автомобилей в день;
- быстрая окупаемость проекта;
- низкий уровень конкуренции;
- возможность хозяина авто самому проводить помывку машины, что исключает претензии к качеству услуг и обеспечивает экономию на персонале.

В условиях кризиса данный вид мойки приобретает особую популярность, поскольку традиционный сервис мойки обходится автовладельцам в 1,5-2 раза дороже, а время мойки одной машины в среднем занимает 30 минут. Очевидная экономия денег и времени является существенным преимуществом автомоек самообслуживания. Кроме того, такие мойки пользуются доверием у клиентов, так как автовладелец сам может контролировать тщательность и качество мытья. Еще одним важным параметром в пользу автомоек самообслуживания является их способность обслуживать до 900 автомобилей в день. В таблице 2 приведена сравнительная характеристика различных видов автомоек по данному критерию.

Таблица 1 - Средняя производительность различных типов автомоек

Средняя производительность, авто/день	Ручные мойки	Конвейерные мойки	Мойки самообслуживания
	20-60	200	400

Исходя из приведенных данных, становится очевидным, что в кризис самой востребованной услугой на автомоечном рынке являются автомойки самообслуживания

### **3. ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ**

При организации автомойки нами рассмотрено два ключевых параметра – территориальное расположение и оборудование, обеспечивающее спектр услуг. Именно от этих двух параметров зависит рентабельность автомойки.

Участок. Наиболее существенным вопросом при организации автомойки является поиск подходящего участка и сбор всей необходимой документации по

строительству автомойки. Нами будет выбрано удобное расположение автомойки, так как от этого зависит ее прибыльность. Наиболее привлекательными участками для автомойки являются те, что находятся в зоне высокого, но медленного трафика:

- парковки мегакомплексов, торговых центров;
- АЗС;
- автостоянки;
- площади на въезде в спальные районы;
- оживленные городские улицы;
- въезд в город.

Наиболее подходящим участком считается площадь за светофором. В ожидании зеленого сигнала водитель может рассмотреть окрестность и обязательно заметит рекламную вывеску или указатель, ведущий к автомойке.

После выбора участка необходимо обратиться в местную администрацию и сообщить о намерении открыть автомойку на данной территории. Также следует узнать статус участка – земля должна быть предназначена для промышленного строительства. Еще один важный нюанс – наличие необходимых коммуникаций или возможность подключения мощностей к электричеству, стокам, водоснабжению.

Следующим этапом является подготовка строительной и разрешительной документации. Перечень необходимой документации включает:

- Разрешение от СЭС;
- Разрешение от пожарной охраны;
- Разрешение от градостроительных органов;
- Заверенная в БТИ копия проекта автомойки самообслуживания;
- Разрешение от экологической службы.

Если участок арендуемый, к указанному списку следует добавить:

- План земельного участка;
- План здания, которое будет построено;
- Разрешение местного исполнительного комитета.

На согласование проекта уйдет до 6 месяцев, этап строительства и ввода в эксплуатацию займет 2-3 месяца. В среднем, для запуска автомойки, построенной с нуля, потребуется около года.

Весь этап строительства автомойки представлен на рис. 2.



Рис. 2 – Этапы создания автомойки самообслуживания

Следует обратить внимание, что спрос на услуги автомойки имеет выраженную сезонность – наибольшим спросом услуги мойки пользуются осенью и весной, а летом и зимой спрос значительно снижается. Поэтому время открытия бизнеса необходимо планировать заранее, чтобы попасть в пик потребительского спроса.

Оборудование и услуги. Клиенты отдадут предпочтение той мойке, которая будет оснащена удобным и качественным оборудованием, имеющим широкий функционал по оптимальной стоимости. Большинство автоматов моек самообслуживания предоставляют следующие виды услуг со средней ценой за 1 минуту использования:

1. Подача воды – сбитие водой грязи и пены с кузова автомобиля (20 рублей)
2. Пена – нанесение бесконтактной пены на кузов автомобиля (50 рублей)
3. Воздух – выдувание сжатым воздухом остатков влаги из замков и резиновых уплотнителей (5 рублей)
4. Воск – нанесение защитного слоя воска, который обеспечивает быстрое высыхание и защиту от грязи (30 рублей)

5. Осмос – сбитие водой без солей для предотвращения следов и разводов при высыхании (30 рублей)

6. Пылесос – сухая и влажная уборка салона и багажника автомобиля с помощью пылесоса (10 рублей)

7. Турбомойка – мойка кузова автомобиля смесью воды и бесконтактной эмульсионной химией, предназначена для устранения особых загрязнений (40 рублей)

Автоматы самообслуживания позволяют выбирать необходимый набор услуг, из чего формируется стоимость мойки. Средняя стоимость 150 рублей.

Производители предлагают различные виды оборудования, стоимость которого зависит от набора функций и количества предполагаемых машино-мест. Средняя стоимость 1 комплекта оборудования составляет 470 тыс. рублей – в данный ценовой сегмент попадают такие производители, как: Avant, Alles, CW TECH.

Наиболее бюджетный вариант оборудования предлагает отечественная компания Аква-Групп: 6 пакетов – от минимального до премиум, отличающихся набором функций. Стоимость такого оборудования составляет от 220 до 470 тысяч рублей

Рекомендуется организация мойки с 3 и более постами – в ином случае автомойка будет нерентабельна. В данном бизнес-плане рассмотрена мойка самообслуживания на 4 машино-места. Для организации мойки с 4 постами необходим участок площадью около 250 м<sup>2</sup>. Аренда такого участка в среднем российском городе составит от 50 до 150 тысяч, в зависимости от наличия коммуникаций и расположения объекта.

Таким образом, полное оснащение 8 постов автомойки самообслуживания обойдется примерно в 4 миллиона рублей. Также имеется возможность приобретения моечного оборудования в аренду. Например, сеть автомоек «Мой-сам» предлагает оборудование с арендной платой 44 тыс. рублей/ месяц. В данном бизнес-плане предполагается использование моечного оборудования производителя Аква-Групп, пакет «Премиум»: стоимость комплекта оборудования на 8 поста составляет 2960000 рублей, пропускная способность – 1152 авто в сутки. Данное оборудование включает в себя все основные функции, приведенные выше

## **4. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ**

Для организации автомойки самообслуживания выбрано создание независимого предприятия, имеющего собственный бренд.

Лучшая реклама для автомойки – ее выгодное расположение. Если правильно подобрать участок, то можно обеспечить достаточный поток клиентов.

Запоминающееся название – способ привлечь внимание потребителя. Помощь специалистов по неймингу обойдется в среднем 6000 рублей – в стоимость включена разработка бренда, логотипа, названия. Конечно, это необязательная статья расходов.

Наиболее эффективной рекламой для автомойки является наружная реклама. Рекомендуется устанавливать указатель за 2 км до автомойки. Изготовление и монтаж одного указателя рядом с дорожными знаками стоит в среднем 15 000 рублей. Для повышения эффективности наружной рекламы предполагается изготовление двух указателей, способных привлечь необходимое количество клиентов

## 5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

Целевая аудитория – автовладельцы, для которых важна скорость, качество и невысокая цена услуг.

График работы – круглосуточно, что позволит повысить число клиентов.

Для функционирования круглосуточной автомойки самообслуживания необходимо два оператора, которые работают посменно. Оператор консультирует клиентов автомойки, следит за соблюдением клиентами правил пользования оборудованием автомойки, осуществляет дозаправку расходных материалов, поддерживает порядок на территории автомойки. Также необходим специалист по ремонту, ведущий сервисное обслуживание. Предполагается неполная занятость специалиста.

Таблица 2 – Оптимальный штат автомойки самообслуживания и ФОТ

Должность	Оклад, руб	Количество человек	Итого, руб
Бухгалтер (частичная занятость)	8000	1	8000
Оператор	23000	2	46000
Инженер по ремонту и обслуживанию (частичная занятость)	16000	1	16000
<b>ИТОГО:</b>	<b>70000 руб.</b>		
<b>ИТОГО с отчислениями:</b>	<b>92 442 руб.</b>		

Страховые взносы составляют 32,06% от ФОТ, то есть 22442 рубля. Таким образом, расходы на персонал с учетом всех отчислений составят 92442 рубля.

Среднее число клиентов автомойки в день – 40 автомобилей на 1 пост, то есть в день автомойка будет принимать 160 автомобилей. Исходя из среднего чека 150 рублей, дневная выручка составит 24000 рублей, или 720000 рублей в месяц. При максимальной загруженности автомойки на 8 поста дневная выручка составит 192000 рублей, или 5760000 рублей в месяц.

## 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

В целях реализации проекта регистрируется ИП. Форма налогообложения – УСН с объектом налогообложения «выручка» по ставке 6%. Виды деятельности согласно ОКВЭД-2:

45.20 «Услуги по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств» - рекомендуется указать, как основной, кроме этого можно указать:

45.20.3 Мойка автотранспортных средств, полирование и предоставление аналогичных услуг.

50.20.3 Предоставление прочих видов услуг по техническому обслуживанию автотранспортных средств

77.39 Аренда и лизинг прочих видов транспорта, оборудования и материальных средств, не включенных в другие группировки.

Следует обратить внимание, что юристы не советуют указывать основным видом деятельности мойку автотранспортных средств, так как фактически на автомойке самообслуживания основной услугой выступает аренда специализированного оборудования, а мойку автомобиля осуществляет непосредственно клиент. На основании данного факта, ФНС классифицирует деятельность автомоек самообслуживания как «оказание услуг по сдаче специального оборудования и рабочей площади для помывки автомобилей в аренду».

## 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Финансовый план включает в себя постоянные и переменные затраты. Для запуска проекта необходимо рассчитать объем первоначальных инвестиций. Для этого нужно определиться с затратами на строительство, оборудование и инвентарь.

Таблица 3 – Первоначальные инвестиции

Статья расходов	Цена, руб	Примечания
Разработка (получение) проектной и разрешительной документации	500000	
Строительство	3050000	Усредненный показатель по данным сайта компании Аква-Групп



Специализированное оборудование для 8-х постов	2960000	Моечное оборудования производителя Аква-Групп, пакет «Премиум», 4 поста
Рекламный указатель, оформление	50000	Изготовление и установка 2-х рекламных указателей и общее оформление автомойки
Регистрация ИП, печать, регистрация р/с	3000	
<b>ИТОГО:</b>	<b>6563000</b>	

Важно, что к первоначальным инвестициям нужно отнести затраты на аренду участка в первые месяцы, пока будут вестись строительные работы (3 месяца \* 150000 рублей). Таким образом, необходимый объем первоначальных инвестиций составит 7 013 000 рублей.

Таблица 4 – Ежемесячные расходы

<b>Статья расходов</b>	<b>Цена, руб</b>
Аренда земельного участка	80000
Заработная плата и страховые отчисления	91140
Водоснабжение (850 м3)	56845
Электроэнергия (1000 кВт)	4000
Химия для мойки	50000
Налоговые отчисления	37800
Амортизация оборудования	24670
Обогрев полов в зимний период (м3, газ)	20000
Прочее	16000
<b>ИТОГО</b>	<b>380455</b>

Финансовый план проекта приведен в Приложении 1.

## 8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Срок окупаемости проекта при первоначальных инвестициях в 15 533 000 рублей составляет 20 месяцев. Чистая ежемесячная прибыль проекта при выходе на плановые объемы продаж составит 250 000 рублей. Предполагается, что выход на плановые показатели произойдет на шестой месяц функционирования автомойки. Рентабельность продаж в первый год работы – 33%.

## 9. ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

Для оценки рисков составляющей проекта необходимо провести анализ внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся угрозы, связанные с экономической ситуацией в стране, рынков сбыта. К внутренним – эффективность управления организацией.

Перечислим основные факторы риска при создании автомойки самообслуживания и способы реагирования на угрозы. К **внутренним рискам** относятся:

Неудачный выбор места для автомойки. Данный риск имеет наивысшую степень вероятности и значительные последствия. Исключить неправильное решение позволит качественный геомаркетинговый анализ местности, инфраструктуры, транспортных потоков, что позволит более точно оценить уровень продаж с учетом плотности потенциальных потребителей.

Технологические риски, в число которых входит неправильно выбранное оборудование, поломки, нецелевое использование технологических мощностей, что может привести к остановке бизнес-процессов. Снизить этот риск возможно при регулярном контроле исправности оборудования, качественном сервисном обслуживании, грамотном выборе оборудования.

Низкий уровень компетенции кадров. Безответственное отношение к имуществу, низкое качество обслуживания могут привести к серьезным финансовым потерям. Чтобы избежать этого, необходим систематический контроль, финансовая мотивация, стандартизация работы персонала.

### **Внешние факторы риска:**

Открытие новых точек в относительной близости, демпинг прямых конкурентов. Возникновение новых автомоек приведет к перераспределению клиентской базы и прибыли. Снижение этого риска возможно при создании собственной клиентской базы, разработке уникального торгового предложения и стимулировании лояльности потребителя.

Изменение нормативного и регулирующего законодательства является риском с низкой вероятностью, однако его тоже следует учитывать. Риск может привести к ужесточению требований для открытия и ведения автомоечного бизнеса. Избежать этот риск можно на уровне выбора формы управления и налогообложения.

Сезонное снижение продаж. Для автомоечного рынка этот риск является одним из основных. Сложность управления риском сезонности продаж заключается в том, что сложно определить его временные границы. Нивелировать риск возможно при разработке маркетинговой стратегии, эффективной рекламной политикой, смещением сезонных акцентов в продажах.