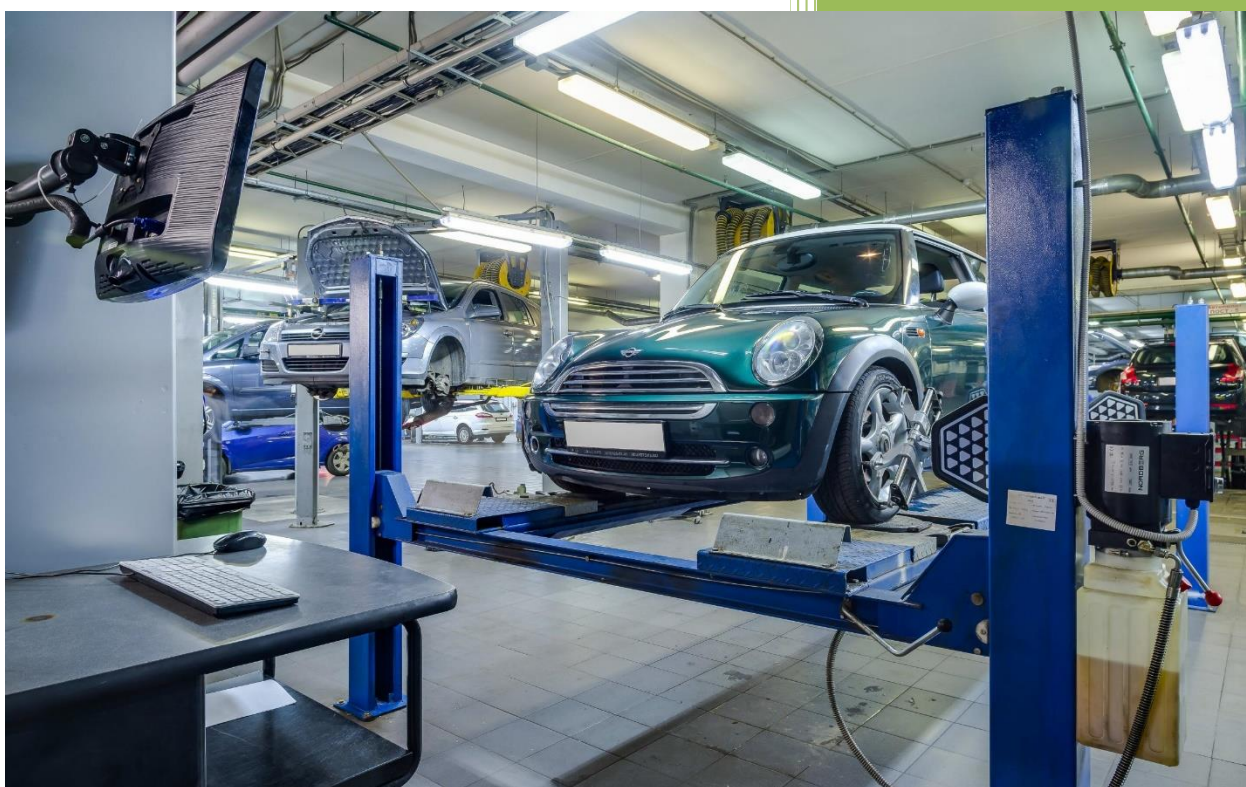


# 2018

## Бизнес-план создания автосервиса



## Оглавление

<b>1. Резюме бизнес-плана автосервиса .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. Сущность и цели проекта .....</b>	<b>3</b>
<b>1.2. Эффективность реализации проекта .....</b>	<b>4</b>
<b>1.3. Источник финансирования.....</b>	<b>4</b>
<b>2. Инициаторы проекта.....</b>	<b>4</b>
<b>3. Анализ рынка и план маркетинга .....</b>	<b>4</b>
<b>3.1. Определение основной идеи и целей проекта .....</b>	<b>4</b>
<b>3.2. Обзор рынка.....</b>	<b>6</b>
<b>3.2.1. Клиентская целевая группа .....</b>	<b>6</b>
<b>3.2.2. Оценка существующего спроса .....</b>	<b>6</b>
<b>3.2.3. Ожидаемая конкуренция .....</b>	<b>8</b>
<b>3.3. Маркетинг .....</b>	<b>9</b>
<b>3.3.1. План продаж .....</b>	<b>9</b>
<b>3.3.2. Маркетинговый план .....</b>	<b>9</b>
<b>4. Материальные ресурсы .....</b>	<b>11</b>
<b>4.1. Инвестиционные расходы.....</b>	<b>11</b>
<b>4.2. Прямые расходы .....</b>	<b>11</b>
<b>4.3. Косвенные расходы .....</b>	<b>11</b>
<b>5. Организация.....</b>	<b>12</b>
<b>5.1. Организационная структура.....</b>	<b>12</b>
<b>5.2. Штатное расписание .....</b>	<b>12</b>
<b>5.3. Календарное осуществление проекта .....</b>	<b>12</b>
<b>6. Финансовый анализ.....</b>	<b>12</b>
<b>6.1. Бюджет доходов и расходов.....</b>	<b>12</b>
<b>6.2. Бюджет движения денежных средств .....</b>	<b>12</b>
<b>6.3. Прогнозный баланс .....</b>	<b>12</b>
<b>6.4. Финансовые показатели .....</b>	<b>13</b>
<b>6.5. Показатели эффективности.....</b>	<b>13</b>
<b>6.6. Анализ безубыточности .....</b>	<b>13</b>
<b>6.7. Анализ чувствительности.....</b>	<b>13</b>
<b>7. Анализ рисков .....</b>	<b>14</b>
<b>7.1. Организационный и управленческий риск .....</b>	<b>14</b>
<b>7.2. Риск материально-технического обеспечения .....</b>	<b>14</b>
<b>7.3. Экологические риски .....</b>	<b>14</b>
<b>7.4. Технологические риски.....</b>	<b>14</b>
<b>7.5. Финансовые риски .....</b>	<b>15</b>
Приложение 1. Рынок помещений под СТО.....	15
Приложение 2. Рынок труда .....	15

## **1. Резюме бизнес-плана создания автосервиса**

### **1.1. Сущность и цели проекта**

В бизнес-плане создания автосервиса рассматривается организация мультибрендовой СТО.

СТО будет располагаться в ...ом районе, поэтому на первом этапе клиентами будут автовладельцы иномарок, преимущественно проживающие в этом районе.

Анализ рынка (см. п. 3) показал, что платёжеспособный спрос на качественный услуги автосервиса имеется, а конкуренция в ...ом районе Санкт-Петербурга в этом сегменте рынка не высокая. Следовательно, создав автосервис с качественными услугами и доведя информацию о преимуществах СТО до целевой аудитории, можно завоевать долю рынка, достаточную для рентабельной работы бизнеса.

Основные риски этого бизнеса связаны с деятельностью конкурентов, качеством персонала и возможным ухудшением макроэкономической обстановки. Подробно о рисках см. п. 7.

Для предотвращения рисков инициаторы планируют следующие действия:

- .....

Так как основными клиентами СТО будут владельцы иномарок, не пользующиеся услугами официальных дилеров, основными факторами, стимулирующими спрос на услуги будут .....

Конкурентами СТО в нижнем ценовом сегменте будут являться гаражные сервисы, а также самостоятельный ремонт.

Для борьбы с конкурентами инициаторы проекта планируют придерживаться стратегии дифференциации, то есть предоставления услуг наивысшего в своём сегменте качества.

Конкурентными преимуществами будущей СТО будут являться

- .....

Особую уникальность услугам СТО будет придавать

- .....

Инициаторы бизнеса планируют за \*.\* года выйти на максимальную загрузку СТО, что обеспечит предприятию чистую прибыль в \*\* млн. руб. в год.

Для достижения этой цели необходимо:

- .....

В результате проведения запланированных в бизнес-плане мероприятий компания достигнет показателей, представленных в следующем разделе.

## **1.2. Эффективность реализации проекта**

### **Таблица 1. Показатели результативности и эффективности на периоде планирования**

.....

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- .....

## **1.3. Источник финансирования**

Финансирование проекта планируется осуществить путём привлечения инвестора в размере ..... руб.

## **2. Инициаторы проекта**

Инициаторами проекта являются частные лица.

Инициаторы уже имеют успешный опыт развития аналогичного бизнеса. В \*\*\*\* годы ими была создана СТО под брендом ..... в формате \* подъемника и три машино-места.

Для создания СТО было арендовано помещение в Санкт-Петербурге, закуплено и смонтировано оборудование. На первоначальном этапе в штате компании находилось три человека, позже был нанят четвёртый. К ноябрю \*\*\*\* года автосервис был авторизован как сертифицированный центр ..... \*. Все сотрудники прошли обучение по программе бренда ..... и получили соответствующие сертификаты.

Самые востребованные услуги автосервиса: заправка кондиционера, замена тормозной жидкости, замена антифриза, замена ремня ГРМ, замена тормозных колодок. В среднем в месяц обслуживалось не менее \*\*\* автомобилей.

Автосервис был продан в апреле \*\*\*\* года. В результате продажи окупилась не только все вложения в создание СТО, но и была получена прибыль.

## **3. Анализ рынка и план маркетинга**

### **3.1. Определение основной идеи и целей проекта**

В данном проекте рассматривается организация строительства мультибрендовой СТО, имеющей не менее \* подъемников. Основные услуги будущей СТО:

- .....

СТО будет располагаться в ...ом районе, поэтому клиентами будут автовладельцы иномарок, преимущественно проживающие в этом районе. Инициаторы оценивают количество таких клиентов в \*\*-\*\* тыс. человек.

Инициаторы бизнеса планируют за \*.\* года выйти на максимальную загрузку СТО, что обеспечит предприятию чистую прибыль в \*\* млн. руб. в год.

Для достижения этой цели необходимо:

- .....

Основные риски этого бизнеса связаны с деятельностью конкурентов, качеством персонала и возможным ухудшением макроэкономической обстановки. Подробно о рисках см. п. 7.

Для предотвращения рисков инициаторы планируют следующие действия:

- .....

Основные требования будущих клиентов СТО:

- .....

Так как основными клиентами СТО будут владельцы иномарок, не пользующиеся услугами официальных дилеров, основными факторами, стимулирующими спрос на услуги будут являться повышение цен на новые автомобили, а также появление неисправностей во время эксплуатации, с течением времени и увеличением пробега.

Конкурентами СТО в нижнем ценовом сегменте будут являться гаражные сервисы, а также самостоятельный ремонт.

Для борьбы с конкурентами инициаторы проекта планируют придерживаться стратегии дифференциации, то есть предоставления услуг наивысшего в своём сегменте качества.

Для реализации этой стратегии инициаторы планируют использовать следующие инновации и новые решения в области обслуживания автомобилей:

- .....

Инициаторы планируют внедрение таких новых услуг в сфере автосервиса, как

- .....

Конкурентными преимуществами будущей СТО будут являться

- .....

Условия гарантии планируются следующие:

- .....

Особую уникальность услугам СТО будет придавать

- .....

На первоначальном этапе ремонт сложных узлов и частей автомобиля (АКПП, стартер, генератор, гидравлические компоненты) будет производиться сторонними организациями.

## **3.2. Обзор рынка**

### **3.2.1. Клиентская целевая группа**

Целевая аудитория отсортирована по данным прошлого опыта автосервиса, а также на основе анализа конкурентов, групп в социальных сетях. Целевой аудиторией автосервиса являются:

- мужчины возраста от \*\* до \*\* лет, средняя заработная плата от \*\*\*\*\* руб. ....;

- женщины в возрасте от \*\* до \*\* лет, имеющие детей, средняя заработная плата от \*\*\*\*\* руб.

.....

...ий район — административно-территориальная единица .... Санкт-Петербурга, один из крупнейших районов города. Численность его населения составляет \*\*\* \*\* чел. (\*\*\*\*), ..... Площадь — \*\*\*,\*\* км<sup>2</sup> (\*-е место в городе). .....

Эксперты интернет-сервиса, профиль которого — организация обмена данными и прочими полезными сведениями между автомобилистами и техническими центрами, определили, что чаще всего в ремонтные зоны обращались владельцы машин марки

.....

.....

По свидетельству самих экспертов портала, автовладельцы обращаются в техцентры в \*\*% случаев для .....

По сути, представленные порталом результаты при всей их нерепрезентативности под определенным углом зрения могут рассматриваться .....

Оценка конкурентов, приведенная далее, по ценам на основные популярные услуги показывает примерный комфортный уровень цен. В частности компьютерная диагностика автомобиля в размере \*\*\* руб. за услугу, замена масла – \*\*\* руб. за услугу, замена тормозных колодок – около \*\*\*-\*\*\* руб. за услугу. Средняя прибыль с клиента по оценкам существующих конкурентов и прошлому опыту составляет порядка \*\*\*\* руб. чистой прибыли.

В сфере услуг автосервисов основной способ получения информации о продукте – .....

### **3.2.2. Оценка существующего спроса**

Автомобиль постоянно требует ухода и обслуживания — планового или срочного. Исследователи ..... рассмотрели затраты на ремонт для некоторых самых

популярных моделей автомобилей. Для расчета суммы ремонта они взяли стоимость замены генератора, помпы, передних тормозных колодок и масла для каждой конкретной модели. На основе этих данных был составлен рейтинг самых дорогих и дешевых в обслуживании машин.

Рейтинг брендов позволяет увидеть, автомобили каких марок в течение \*\* лет эксплуатации обойдутся своим владельцам в круглую сумму. ....

.....

### **Рисунок 1. Стоимость эксплуатации разных марок автомобилей**

В итоге на содержание автомобиля среднего класса в месяц уходит \*\*–\*\* тыс. руб.<sup>1</sup> Если учесть остаточную стоимость (то есть то, сколько машина теряет в цене за три года с момента покупки), то в месяц владелец тратит \*\*–\*\* тыс. руб. ....

Рост расходов связан как с динамикой потребительской инфляции, так и с ростом курса доллара — эти факторы увеличивают стоимость ремонтных работ. С \* января \*\*\*\* года накопленная инфляция в России составила \*\*,%, а доллар укрепился к рублю на \*\*,%, с \*\*, \*\* до \*\*, \*\* руб. Несмотря на то что производство самых популярных моделей локализовано в России, \*\*% комплектующих все равно поставляется из-за границы, поэтому автомастерским приходится повышать цены из курсовых переоценок, ..... Также на стоимость эксплуатации влияет .....

Количество автомобилей в Петербурге за год увеличилось на \*\*\* тысяч и достигло \*,\* млн. Речь о числе транспортных средств, зарегистрированных в ГИБДД. Именно по этому показателю обычно и ведется статистика. Прирост составил \*\*%. Столько же, сколько за период с \*\*\*\*-й по \*\*\*\*-й годы. По Ленинградской области цифры выглядят еще более рельефно. С \*\*\*\* по \*\*\*\* год количество зарегистрированных машин .....

На авторынке в этом году действительно наблюдается серьезный скачок вверх. Продажи новых машин в Петербурге увеличились на \*\*%. В основном эта прибавка обеспечена более лояльной банковской кредитной политикой. Примерно \*\*% сделок совершается за счет заемных средств. Только за первые десять месяцев \*\*\*\*-го года петербуржцы взяли в кредит на покупку машин \*\* млрд, на \*\*, % больше, чем год назад. В Ленобласти аналогичный показатель возрос и вовсе на \*\*% - с \*,\* до \* млн.

- Многие жалуются на пробки, обвиняя кого угодно, но только не себя. ....

В беседе с корреспондентом \*\*.ru он подчеркнул, что частично цифры могут объясняться изменением правил регистрации автомобилей, которые произошли несколько лет назад. Теперь их можно ставить на учет в подразделении ГИБДД любого региона. Это особенно удобно для тех, кто приезжает покупать машины в Петербург из других городов страны. Однако, .....

---

<sup>1</sup> \*\*\*\*\*://\*\*\*.\*\*\*.\*/\*\*\*\*\*/22/08/2017/599\*\*\*9\*9\*79472054\*02151

Автоэксперт .....согласен с тем, что автомобилей в городе в последнее время стало намного больше. Хотя и нашел еще несколько побочных причин, которые могли отразиться на конечной статистике.

- ...

Он также обратил внимание на прирост у сервисов доставки и увеличение числа внутренних мигрантов, а также предложил приглядеться к госзаказу.

Чиновники действительно любят заказывать себе машины за государственный счет, но ничего феноменального в сравнении с предыдущими годами в Петербурге не происходило. Постоянное население города с \*\*\*\* года увеличилось на \*\*\* тысяч или на \*%, а число машин за тот же период практически на треть. Неужели покупать действительно стали намного больше и именно в \*\*\*\*-м году?

В то же время в абсолютных цифрах за первые \*\* месяцев текущего года в Петербурге продано \*\*\* тысяч новых автомобилей. Еще примерно в полтора раза больше на вторичном рынке. Но ведь и в прошлом году эти цифры были хоть и немного меньше, но вполне сопоставимыми. Также как и два-три года назад. Увеличение ежегодного прироста с \*\* до \*\*\*\* тысяч зарегистрированных автомобилей всего за год они ничуть не объясняют. Ведь зачастую покупатель приобретает новую машину вместо старой, которую с учета снимает.

.....

Он подчеркнул, что Петербург является центральным авторынком для целого ряда соседних регионов. В то же время машины разрешили регистрировали в любом регионе еще в октябре \*\*\*\* года. Почему же прирост произошел только сейчас?

.....

За подтверждением этой гипотезы мы обратились к статистике по количеству зарегистрированных машин в соседней Псковской области. И действительно, несмотря на то, что продажи автомобилей растут по всей России, в \*\*\*\* году количество зарегистрированных машин там незначительно снизилось – с \*\*\* до \*\*\* тысячи.

- Второй фактор – изменение процедуры снятия автомобиля с учета. Раньше нужно было снимать, продавать, а потом ставить на учет. ....

Теперь же с учета автомобили снимают только для продажи за границу или чтобы сдать в утиль. Эксперт также согласен с тем, что на статистику влияет внутренняя миграция. Но связано это, по его мнению, не столько с приростом числа гостей из других регионов, сколько с уже упоминавшимися особенностями регистрации машин.

Не секрет, что многие не спешат с получением питерской прописки, даже если проводят в городе достаточно много времени. Раньше таким людям при покупке автомобиля приходилось ехать на родину и регистрировать его там. Теперь же можно делать это на месте.

### **3.2.3. Ожидаемая конкуренция**



На данный момент в ...ом районе всего порядка \*\* автосервисов. По данным переписи населения \*\*\*\* года количество человек, которые проживают в выбранном нами районе Санкт-Петербурга \*\*\*\*\* человек, в частности в районе .....

Проведем анализ основных конкурентов со схожими услугами. Ниже представлен список автосервисов по запросу в Яндекс «автосервис ...ий район».

**Рисунок 2. Результат поиска автосервисов через Яндекс карты по запросам «СТО» и «автосервис ...ий район»**

.....

....

**Рисунок 3. Результат поиска автосервисов через специализированный сайт ZOOM**

В результате оценки поисковых запросов было выбрано \*\* автосервисов конкурентов, которые соответствуют уровню будущего автосервиса по количеству оказываемых услуг и уровню обслуживания. Представлены как сетевые, так и одиночные автосервисы и СТО района – см. Таблица 2.

**Таблица 2. Прямые конкуренты СТО**

.....

Сравнительный анализ цен конкурентов по самым популярным услугам – см. Таблица 3. В качестве образца выбран автомобиль Ford Focus II, мотор \*.\* литра.

**Таблица 3. Цены конкурентов на услуги СТО**

.....

### **3.3. Маркетинг**

#### **3.3.1. План продаж**

**Таблица 4. План продаж на первый год, тыс. руб.**

.....

В дальнейшем планируется сохранять достигнутый уровень ежемесячной выручки.

#### **3.3.2. Маркетинговый план**

##### **SWOT-анализ**

##### **Сильные стороны**

- Опыт и знание рынка
- Хорошее знание предметной области (автомобиль и запчасти)
- .....

### **Слабые стороны**

- Финансовая зависимость от внешних инвестиций
- Слабая юридическая подготовка
- .....

### **Возможности рынка**

- Слабая конкуренция в конкретном районе
- Обширный и расширяющийся парк автомобилей в частом секторе
- .....

### **Угрозы рынка**

- Сильная конкуренция в городе в целом
- Ограниченность в выборе площадки и место расположения
- .....

С учётом SWOT-анализа сформирован маркетинговый план планируемого бизнеса.

### **Позиционирование**

Инициатор проекта планирует позиционироваться, как .... С этой целью инициаторы бизнеса планируют особое внимание уделять

- .....

Целевой клиентский сегмент – .....

Среди поставщиков товаров и услуг СТО будет формировать образ .....

### **Каналы сбыта**

Инициаторы бизнеса рассчитывают привлечь клиентов за счёт

- .....

### **Ценообразование**

Ценообразование на рынке услуг автосервиса .....

### **Реклама и продвижение**

К наиболее эффективным способам рекламы услуг СТО относятся:

- .....

Расходы на рекламу составят:

- .....

#### **4. Материальные ресурсы**

##### **4.1. Инвестиционные расходы**

#### **Рисунок 4. Инвестиционный план**

.....

#### **Оборудование**

Для открытия автосервиса в выбранном сегменте и помещении потребуется следующее оборудование:

- .....<sup>2</sup>.

По опыту прошлого автосервиса, конкурентов и общения с механиками, .....

##### **4.2. Прямые расходы**

В себестоимость услуг войдёт зарплата механиков – \*\*% от стоимости услуг. Себестоимость запчастей равна закупочным ценам с учётом доставки – \*\*% от продажной стоимости запчастей.

##### **4.3. Косвенные расходы**

#### **Таблица 5. Косвенные расходы, тыс. руб.**

.....

Для определения стоимости аренды помещения было проведён поиск по источникам Интернета – см. Приложение 1.

Аналогичным образом был определён рыночный уровень зарплат. Результаты исследования рынка труда см. Приложение 2.

Для работы автосервиса необходимы следующие виды расходных материалов:

- .....

Сумма расходов на перечисленные расходные материалы составляет \*\* \*\*\* руб. в месяц.

Расходы на аутсорсинг:

.....

---

<sup>2</sup> [\\*\\*\\*\\*\\*./\\*\\*\\*\\*\\*.\\*\\*/\\*\\*\\*\\*\\*\\_\\*\\*\\*\\*\\*/\\*\\*\\*\\*\\*\\_\\*\\*\\*\\*\\*\\_\\*\\*\\*\\*\\*/\\*\\*\\*\\*\\*\\_\\*\\*\\*\\*\\*\\_\\*\\*\\*\\*\\*-132-\\*\\*\\*\\*\\*-5-\\*\\*\\*\\*\\*?\\*\\*\\*\\*\\*=\\*\\*\\*\\*\\*&\\*\\*\\*\\*\\*=\\*\\*\\*\\*\\*8\\*2\\*\\*\\*\\*\\*3\\*\\*\\*\\*\\*0\\*\\*\\*\\*\\*3\\*\\*1\\*\\*\\*\\*\\*](http://*****.**/*****_*****/*****_*****_*****/*****_*****_*****-132-*****-5-*****?*****=*****&*****=*****8*2*****3*****0*****3**1*****)

## **5. Организация**

Налоги:

- .....

### **5.1. Организационная структура**

Организационная структура планируемой компании см. Рисунок 5.

.....

#### **Рисунок 5. Организационная структура**

### **5.2. Штатное расписание**

**Таблица 6. Штатное расписание**

.....

### **\*.\*. Календарное осуществление проекта**

.....

## **6. Финансовый анализ**

### **6.1. Бюджет доходов и расходов**

**Таблица 7. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.**

Как видно из таблицы, компания начинает показывать устойчивую операционную прибыль с \* кв. \*\*\*\* года.

### **6.2. Бюджет движения денежных средств**

**Таблица 8. БДДС, тыс. руб.**

....

БДДС показывает, что при выбранном графике финансирования планируемая компания не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более \* млрд. руб.

### **6.3. Прогнозный баланс**

**Таблица 9. Прогнозный баланс, тыс. руб.**

.....

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса начинает накапливаться с \*\*\*\* года и превышает \*,\*\* млрд. руб. к концу периода планирования.

## **\*.\*. Финансовые показатели**

### **Таблица 10. Финансовые показатели**

.....

Финансовые показатели в рабочем периоде проекта имеют хорошие значения.

Показатели ликвидности характеризуют способность компании удовлетворять претензии держателей краткосрочных долговых обязательств. Рекомендуемые значения коэффициента текущей ликвидности – \*\*\*%-\*\*\*%. Как видно из таблицы, платёжеспособность компании не вызывает сомнения.

Чистый оборотный капитал к концу периода составляет более \*,\*\* руб.

Планируемый бизнес демонстрирует хорошую рентабельность по чистой прибыли и инвестициям к концу периода планирования.

## **\*.\*. Показатели эффективности**

### **Таблица 11. Показатели результативности и эффективности на период планирования**

....

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- значительное положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- проект окупается за \*\* месяцев;
- значение показателя средняя норма рентабельности превышает процентную ставку по долгосрочным кредитам.

## **\*.\*. Анализ безубыточности**

Объёмы реализации, ниже которых деятельность компании перестает быть прибыльной см. **Таблица 12.**

### **Таблица 12. Точка безубыточности, тыс. руб.**

.....

Запас финансовой прочности появляется в \* кв. \*\*\*\* года и достаточен в абсолютных значениях:

### **Таблица 13. Абсолютный запас финансовой прочности, тыс. руб.**

Запас финансовой прочности велик также в относительных значениях:

### **Таблица 14. Относительный запас финансовой прочности, %**

...

## **6.7. Анализ чувствительности**

### **Таблица 15. Чувствительность NPV от изменения объёма сбыта**

..

Анализ чувствительности показывает, что проект не чувствителен к отклонениям объёма сбыта от плановых

## **7. Анализ рисков**

### **\*.\*. Организационный и управленческий риск**

Основным организационно-управленческим риском является невыполнение плана продаж услуг и запчастей. Причинами наступления этого риска могут быть:

- Возрастание конкуренции, появление нового сильного конкурента в районе расположения СТО,
- Снижение платежеспособности клиентов вследствие экономического кризиса,
- Повышение цен поставщиков импортных запчастей по причине падения курса рубля.

Для предотвращения риска планируется:

- .....

### **\*.\*. Риск материально-технического обеспечения**

Существенных рисков материально-технического обеспечения не предвидится. Все материалы и оборудование будут закупаться на рынке СПб.

Тем не менее планируется

- .....

### **\*.\*. Экологические риски**

В ходе организации СТО планируется применять решения, предусмотренные в государственных стандартах и нормативах и исключающие экологические риски.

Все работы, связанные с утилизацией мусора и отходов, планируется производить в строгом соответствии с экологическими стандартами.

### **\*.\*. Технологические риски**

К заслуживающим внимания технологическим рискам относится риск ошибок на стадии монтажа оборудования.

Создание промышленных объектов сопряжено с обеспечением соблюдения множества норм и предписаний. Их нарушение ведет к несоответствию готового объекта требованиям, что, в свою очередь, может привести к отказу в необходимых разрешениях и согласованиях и, как следствие, не функциональности объекта.

Устранение несоответствий может быть сопряжено с проведением полной реконструкции уже оборудованного объекта и большими временными и денежными затратами.

Для снижения вероятности возникновения негативных последствий, необходимо проводить тщательный выбор оборудования, поставщиков и сервисные организации, прорабатывать условия соответствующих договоров.

#### **\*.\*. Финансовые риски**

Поскольку на первом этапе инициаторы бизнеса не планируют предоставлять кредиты клиентам, а также получать товарные кредиты от поставщиков, единственный финансовый риск заключается в нарушении инвестором согласованного плана финансирования

### **Приложение 1. Рынок помещений под СТО**

На рынке аренды в ...ом районе Санкт-Петербурга представлены следующие виды помещений и земельных участков, подходящих по параметрам для размещения Автосервиса.

#### **1. Автомойка, шиномонтаж и сто. \* лет работы**

.....

#### **2. Помещение свободного назначения, \*\*\* м<sup>2</sup>**

• .....

#### **3. Помещение свободного назначения, \*\*\* м<sup>2</sup>**

• .....

#### **4. Объект под постройку помещения:**

• .....

### **Приложение 2. Рынок труда**

Уровень средней зарплаты за последние \*\* месяцев: Автосервис автоэлектрик в России

На гистограмме изображено изменение уровня средней заработной платы профессии Автосервис автоэлектрик в России.

.....

#### **Рисунок 6. Распределение вакансии Автосервис автоэлектрик по областям России**

Как видно на диаграмме, .....

.....

#### **Рисунок 7. Рейтинг областей России по уровню зарплаты для профессии Автосервис автоэлектрик**

По статистике нашего сайта, .....

.....

**Рисунок 8. Количество вакансий профессии Автосервис автоэлектрик в % по диапазонам зарплаты в России**

По состоянию на \*\*.\*\*.\*\*, по профессии Автосервис автоэлектрик в России открыто \*\* вакансий. Для \*\*.\*\*\*% открытых вакансий, работодатели указали заработную плату в размере \*\* \*\*\*+ руб. \*\*.\*\*\*% объявлений с зарплатой \*\* \*\*\* - \*\* \*\*\* руб, и \*\*.\*\*\*% с зарплатой \*\* \*\*\* - \*\* \*\*\* руб

.....

**Рисунок 9. Рейтинг похожих вакансий по уровню заработной платы в России**

Среди похожих профессий в России наиболее высокооплачиваемой считается .....

.....

**Рисунок 10. Уровень зарплат**