Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования

«Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»

Контрольная работа №1

по дисциплине «Основы бизнеса и права в информационных технологиях»

Выполнил:

студент группы 990541  
 Полховский А.Ф.

Проверил:

Горностай Л.Ч.

Минск, 2023

**СОДЕРЖАНИЕ**

[1. РЕЗЮМЕ 3](#_Toc105164800)

[2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ 3](#_Toc105164801)

[3. АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА 4](#_Toc105164802)

[3.1 Анализ рынков сбыта 4](#_Toc105164803)

[4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 6](#_Toc105164804)

[4.1 Программа реализации услуг 6](#_Toc105164805)

[4.2 Смета материально-технического снабжения 7](#_Toc105164806)

[4.3 Расчет затрат на оказание услуг 7](#_Toc105164807)

[5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН 9](#_Toc105164808)

[6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН 10](#_Toc105164809)

[7. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 10](#_Toc105164810)

[8. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА 12](#_Toc105164811)

[9. ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН 13](#_Toc105164812)

# РЕЗЮМЕ

В представленном бизнес-плане рассмотрена идея создания сервиса по ремонту мобильных устройств, ноутбуков, мелкой бытовой техники, предоставляющего комплексные услуги по ремонту и обслуживанию перечисленной техники.

Создание такого рода инвестиционного проекта предполагает учреждение ООО «КрюМобайл» с уставным капиталом, составляющим 55020 руб. Учредителем выступает Полховский А.Ф.

Чистый дисконтированный доход по проекту равен 12672,8 руб. Динамический срок окупаемости – 1 год. Внутренняя норма доходности – 10%. Индекс рентабельности инвестиций равен 1,15. Для выхода на безубыточную работу автосервису нужно обслуживать в год не менее 1618 человек. Планируется обслуживать 2400 человек.

# ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

Главная идея создания сервиса по ремонту техники заключалась в том, чтобы обеспечить быстрое и качественное выполнение услуг по модульному, а так же частичному ремонту неисправной техники клиентов, а также предоставить спектр услуг по возможной модернизации данной техники. Качественное профессиональное выполнение услуг, предоставление гарантии, а так же индивидуальный подход ко всем клиентам – залог успешного бизнеса, продвижения репутации, перспективы расширения из малого бизнеса в крупный.

В сервисе будут предлагаться следующие основные виды услуг:

* Диагностика неисправностей техники;
* Модульный ремонт неисправных устройств;
* Частичный ремонт редких комплектующих устройств;
* Модернизация техники (замена устаревших комплектующих на новые);
* Обслуживание техники (замена термо-интерфейса, чистка устройств);
* Программная диагностика устройств;
* Обновление прошивок устройств, обновление операционных систем;
* Заправка оргтехники;
* Скупка неисправной или ненужной техники;
* Реализация мелких аксессуаров для техники (чехлы, сумки, компьютерные клавиатуры, мыши);
* Установка защитных стекол, пленок, покрытий.

Сервис имеет сайт, на котором имеются контактные данные, а также данные о часах работы и о местонахождении точек сервиса. На сайте у клиента имеется возможность отслеживать стадии ремонта его техники, возможность посетить магазин, посмотреть какие услуги предоставляет сервис, а так же какие товары есть в наличии. На сайте клиент может записаться в очередь на обслуживание, а так же, после приобретения товара или услуги - оставить отзыв.

Наличие именно веб-сайта компании будет благоприятно сказываться на привлечении новых клиентов за счет полной “прозрачности”, полной информации по реализуемым товарам и услугам, а также на работе с клиентами от самого начала продажи какой либо услуги, товара до конца ее реализации, доставки и пр.. Планировка сайта, дизайн имеют очень гибкий формат. В сфере ремонта техники очень важную роль играет продвижение своих услуг и товаров на рынке, сайт же в свою очередь имеет большой потенциал для развития как в продвижении, маркетинга, так и по работе с клиентами.

Планировка помещения сервиса по ремонту техники – задача второстепенного характера, и не требует множества установок и планировок, достаточно лишь наличие до 2-3 оборудованных рабочих мест, а так же зона для работы с клиентом. Выбор же месторасположения помещения играет более существенную роль в прибыльности компании, сервиса и зависит от рынка конкурентов в том или ином месте, регионе, а так же от рынка недвижимости.

# 3. АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

# 3.1 Анализ рынков сбыта

**Общая характеристика рынка.** На сегодняшний день в пределах г. Минска располагается порядка двух-трёх сотен сервисов по ремонту мобильных телефонов и компьютерной техники, порядка пяти-шести сотен – по всей Республике.

В качестве потенциальных потребителей предоставляемых сервисом можно рассматривать владельцев гаджетов, имеющих желание исправить текущие неисправности устройства, отремонтировать его, а так же модернизировать.

Так как спрос на услуги ремонта техники является постоянным и мало зависит от сезонности, то вопрос занятия части данного сегмента рынка в Минске является лишь вопросом продвижения и создания преимуществ по качеству предоставляемых услуг перед другими конкурентами, уже находящимися на рынке

**Оценка текущей емкости и потенциала рынка. Прогнозирование динамики спроса.** Автосервис начинает работу с августа 2023 г и будет располагаться в городе Минске. Планируется обслуживать 300-400 клиентов ежемесячно, с перспективой расширения в регионы, открытием новых точек.

**Описание основных конкурентов.** При анализе конкурентов в качестве основных рассматривались автосервисы, расположенные в географической близости от предполагаемого места открытия первого сервисного помещения «КрюМобайл» (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка конкурентов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы  Конкурентоспособности | Cервисный центр razetka.by | Сервисный центр e-group | |
| 1 Месторасположение | Г.Минск, Кирова 4 | Г.Минск, Денисовская 8 | |
| 2 Время работы | Пн-пт 9.00-18.00 | Пн-сб 10.00-21.00 |
| 3 Предоставляемые услуги | Ремонт мобильных телефонов: Диагностика, Замена батареек Ремонт и замена экранов, Ремонт колонок, Ремонт гнезда зарядки, Ремонт кнопок, Ремонт кнопок питания Замена прошивки | Ремонт микрофонов и колонок, Ремонт планшетов, Ремонт после затопления, Ремонт мобильных телефонов, Ремонт кнопок, Ремонт электроники, Ремонт ноутбуков |

Исходя из приведенных данных, можно отметить, что конкурентными преимуществами создаваемого сервиса по ремонту могут выступать следующие особенности:

* 1. Комплексное предложение услуг для различного рода сложности техники (мобильные телефоны, планшеты, ноутбуки, персональные компьютеры).
  2. Спектр предложения услуг для техники от разных производителей.
  3. Наличие и функционал одноименного портала, вебсайта сервиса, его репутация, реклама.
  4. Качество, а так же время оказания услуг
  5. Предоставление гарантии на оказываемые услуги.
  6. Наличие бонусных программ, реферальных систем.
  7. Качество обслуживания клиентов.
  8. Качество персонала, обучение персонала.
  9. Сотрудничество с партнерами по поставке деталей для ремонта.
  10. **. Стратегия маркетинга**

**Целевой сегмент.** Владельцы гаджетов.

**Позиционирование.** Сервис по ремонту техники будет позиционироваться как заведение для ремонта, обслуживания, модернизации техники от разных производителей с быстрым сроком выполнения работ без потери качества.

**Товарная политика.** Продуктовая политика для службы ремонта мобильных телефонов должна выходить за рамки оборудования и инструментов и включать информацию о предлагаемых услугах (например, замена экрана, замена батареи, ремонт после повреждения водой), цены, варианты гарантии, право на ремонт, ожидаемый ремонт время и разрешение споров. Политика продукта должна быть ясной, прозрачной и понятной для клиентов.

**Ценовая политика.** Многоуровневое ценообразование: Предлагается ремонт по разным ценам в зависимости от сложности или типа необходимого ремонта (например, замена экрана или ремонт после повреждения водой). Этот подход может помочь удовлетворить различные потребности клиентов и бюджеты, но может потребовать больше времени и усилий для разработки структуры ценообразования для каждого типа ремонта.

**Политика продвижения.** Скидка для первого клиента: предложение скидки на первую услугу для новых клиентов, чтобы побудить их попробовать услугу сервиса.

Программа поощрения за рефералов: предложение скидки или другие вознаграждения клиентам, которые направляют своих знакомых к нам в новый бизнес.

Сезонные акции. Предлагаются скидки или специальные цены в определенные сезоны или праздники, например, перед началом учебного года, или, на время Новогодних праздников.

Скидка на массовое обслуживание: предложение скидки для клиентов, которые приносят несколько устройств для ремонта или подписываются на ежемесячное обслуживание.

Говоря об имидже сервиса, весь работающий персонал должен быть специально обучен и готов к работе с клиентами, предоставлять качественный ремонт и консультацию. Наличие продвинутого сайта, различных маркетинговых уловок, реклам, в таргетированных чатах и группах в социальных сетях, ведение популярных социальныъх сетей и прочее – при правильной работе будет благоприятно влиять на количество заинтересованных клиентов.

**Политика распределения.** Политика распределения услуг по ремонту компьютеров и мобильного оборудования будет сосредоточена на том, как бизнес будет предоставлять свои услуги клиентам.

Это может включать выбор наиболее эффективных каналов рекламы и продвижения услуг, определение способов наилучшего охвата потенциальных клиентов и принятие решений о типах партнерства или сотрудничества, которые могли бы расширить охват бизнеса. Кроме того, в политике может быть описан процесс обработки онлайн-заказов и доставки, а также то, как бизнес планирует использовать свое цифровое присутствие для привлечения и удержания клиентов. Важно, чтобы политика дистрибуции соответствовала общим целям и задачам бизнеса, а также обеспечивала доступность и удобство услуг для целевой клиентской базы.

# 

# 4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Производственный план состоит в обосновании трех составляющих: программы производства и реализации услуг, сметы материально-технического снабжения, расчета затрат на производство и реализацию услуг.

# Программа реализации услуг

Расчеты показывают, что в среднем один клиент по среднему расчета приносит сервису около 120 бел. руб. Исходя из прогноза динамики спроса на услуги сервиса по ремонту (300 человек в месяц), можно произвести расчет объема оказываемых услуг в натуральных и стоимостных величинах (таблица 3).

Таблица 3 – Программа реализации услуг автосервиса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Количество клиентов в год, чел. | 3600 | 3600 | 3600 | 3600 |
| Выручка от 1 клиента, руб. | 120 | 120 | 120 | 120 |
| Выручка за год, руб. | 432000 | 432000 | 432000 | 432000 |
| Выручка от аксессуаров автомата, руб. | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 |
| Общая выручка, руб. | 434000 | 434000 | 434000 | 434000 |

# 4.2 Смета материально-технического снабжения

Предполагается закупать ежегодно следующие материальные ресурсы (таблица 4). Материальные ресурсы в строке «Прочее» приняты как 20% от суммарной стоимости остальных видов материальных ресурсов.

Таблица 4 – Смета материально-технического снабжения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид | Кол-во ед., шт. | Цена единицы, р. | Стоимость всего, р. |
| **Диагностика, ремонт подвески и двигателя:** |  |  |  |
| Диагностический стенд (база данных моделей техники, дамп, программаторы) | 2 | 1200 | 2400 |
| Посреднические услуги | 1 | 3500 | 3500 |
| Рабочий инструмент (щипцы, отвертки, отмычки). Технические грелки. | 2 | 1950 | 3900 |
| Рабочие столы, стеллажи с регулировкой | 4 | 500 | 2000 |
| Datasheet-ы, партнерское ПО, данные об устройствах от производителя | 8 | 250 | 2000 |
| Рекламные стенды | 2 | 150 | 300 |
| Персональные компьютеры | 3 | 2250 | 6750 |
| Доп. мониторы | 2 | 300 | 600 |
| Системы безопасности и видеонаблюдения | 1 | 1450 | 1450 |
| Покупка, разработка, поддержка сервиса и сайта | 1 | 10000 | 10000 |
| **Прочее (услуги уборки, доставка оборудования, доставка комплектующих и др.)** |  |  | 4600 |
| ИТОГО: |  |  | 36900 |

# 4.3 Расчет затрат на оказание услуг

Произведем расчет расходов на оплату труда и отчислений на социальные нужды (таблица 5).

Таблица 5 – Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Среднесписочная численность, чел. | Среднемесячная зарплата 1 работника, руб. | Годовые расходы на оплату  труда, руб. |
| 1. Персонал, занятый основной  деятельностью, всего | 10 |  | 182400 |
| Генеральный директор | 1 | 2000 | 24000 |
| Менеджер, администратор (в том числе поддержка сайта и поставок) | 2 | 1400 | 33600 |
| Старший Мастер по ремонту | 2 | 2000 | 48000 |
| Младший мастер по ремонту | 4 | 1400 | 67200 |
| Кассир-оператор | 1 | 800 | 9600 |
| 2. Отчисления на социальные нужды (35  %) |  |  | 63840 |
| 3. Итого расходов на оплату труда |  |  | 246240 |

Сумма амортизационных отчислений исчисляется исходя из срока полезного использования, линейной нормы амортизации на полное восстановление основных средств и первоначальной стоимости (таблица 6).

Таблица 6 – Расчет амортизационных отчислений

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды внеоборотных активов | Стоимость единицы, руб. | Общая стоимость, руб. | Срок полезного использования, лет | Амортизация, руб. |
| Офисное кресло “Kingstom Dream” | 957 | 957 | 3 | 319 |
| Компютер MultiGame 5C124FD16S515G306MG7A | 2249 | 4498 | 5 | 899.6 |
| Монитор LG 1024GK149P42 | 394 | 788 | 5 | 157.6 |
| Прочее |  | 3608 | 4 | 902 |
| ИТОГО |  |  |  | 2278.2 |



Общее собрание участников



Старшие мастера

Менеджер, администатор

Услуги клининга, уборки, охраны

Младшие мастера

Генеральный директор

Рисунок 1 – Организационная структура управления

Кассир-оператор

С учетом расчетов, приведенных в таблицах 4-6, и допущения, что прочие затраты составляют 15% от суммы остальных элементов затрат, можно рассчитать общие затраты на реализацию услуг автосервиса (таблица 7).

Таблица 7 – Смета затрат на оказание услуг, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Элемент затрат | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Материальные затраты | 36900 | 36900 | 36900 | 36900 |
| Расходы на оплату труда | 182400 | 182400 | 182400 | 182400 |
| Отчисления на  социальные нужды | 63840 | 63840 | 63840 | 63840 |
| Амортизация основных средств и  нематериальных активов | 2278.2 | 2278.2 | 2278.2 | 2278.2 |
| Прочие затраты | 42812.73 | 42812.73 | 42812.73 | 42812.73 |
|  |  |  |  |  |
| ВСЕГО ЗАТРАТ | 264390.9 | 264390.9 | 264390.9 | 264390.9 |

# 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Организационная структура управления организацией (автосервисом) представлена на рисунке 1.

Главный менеджер выполняет функции директоров во время их отсутствия. Осуществляет организацию и контроль работы всех сотрудников фирмы. Осуществляет закупки по указанным ценам в ранее обусловленных местах поставок. Производит набор всего персонала, контроль качества разработки и поддержки сайта компании и др.

Сотрудники в сервиса занимаются оказанием необходимой услуги для клиента. Старшие мастера по ремонту занимаются подготовкой и обучением к работе младших мастеров, также производят более трудную работу по особым случаям, занимаются нахождением информации по предстоящему ремонту впервые поступившей техники. Младшие мастера по ремонту осуществляют всю работу по ремонту техники, после проведенного обучения.

Кассир осуществляет предоставление счета клиенту, а также непосредственно расчет за оказанные услуги. По возможности подают заявки главному менеджеру на приобретение определенного количества товаров необходимых для работы, а так же комплектующих для замены, которые заканчиваются.

Менеджеры отвечают контроль качества выполненной работы, подготавливают график работы, следят за сайтом и обновляют информацию на сайте, работают с партнерами и поставщиками комплектующих для ремонта.

Режим работы сервиса по ремонту техники – с пн по сб с 9.00 по 21.00. Руководящий персонал (менеджер, администратор) приходит на работу ежедневно и работает посменно. Мастерской персонал также работает посменно. Всего на работе в определенный день находится: 1 старший мастер, 2 младших мастера, один менеджер. Кассир-оператор работает ежедневно с 10.00 по 17.00.

Все сотрудники, работающие непосредственно с клиентами, должны иметь опрятный вид и приятную конструктивную речь, а так же обладать необходимыми для работы знаниями, постоянно развиваться.

# 6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

Состав и размер инвестиционных затрат приведены в таблице 8. При этом затраты по статье «Прочие внеоборотные активы» приняты на уровне 40% от суммы остальных внеоборотных активов. Инвестиции в оборотные активы рассчитывались исходя из планируемой годовой величины себестоимости (264390.9 руб. – см. таблицу 7) и длительности одного оборота в 30 дней (экспертная оценка).

Таблица 8 – Общие инвестиционные затраты и источники финансирования по проекту

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды затрат | На единицу | Общая сумма |
| **Инвестиции во внеоборотные активы** |  | **39300** |
| ПК, доп. мониторы, столы, рабочие кресла, стулья, стенды, ПО, база данных производителя, рабочий инструмент | 2400 3900 4000 7000 | 17300 |
| Разработка, поддержка сайта | 10000 | 10000 |
| Аренда помещения | 1000\*12 | 12000 |
| Прочие внеоборотные активы | 3608 | 3608 |
| **Инвестиции в оборотные активы** |  | 15720 |
| **ИТОГО** |  | 55020 |
| Собственные средства |  | 55020 |
| Заемные средства |  | 0 |

# 7. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Расчет чистой прибыли по проекту и направления ее использования приведены в таблице 9.

Таблица 9 – Расчет чистой прибыли от проекта, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка от реализации | 434000 | 434000 | 434000 | 434000 |
| НДС | 86800 | 86800 | 86800 | 86800 |
| Выручка без косвенных налогов | 347200 | 347200 | 347200 | 347200 |
| Себестоимость | 264390.9 | 264390.9 | 264390.9 | 264390.9 |
| Прибыль от реализации | 82810 | 82810 | 82810 | 82810 |
| Прочая прибыль |  |  |  |  |
| Общая прибыль | 82810 | 82810 | 82810 | 82810 |
| Налоги из прибыли | 16562 | 16562 | 16562 | 16562 |
| Чистая прибыль | 66248 | 66248 | 66248 | 66248 |
| Выплачено дивидендов | 66248 | 66248 | 66248 | 66248 |
| Инвестировано во внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестировано в оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 |

Проект баланса по годам реализации проекта представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Проектно-балансовая ведомость по организации, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Внеоборотные активы | 39300 | 39300 | 39300 | 39300 |
| Оборотные активы | 15720 | 15720 | 15720 | 15720 |
| **ИТОГО ПО АКТИВУ** | **55020** | **55020** | **55020** | **55020** |
| Капитал и резервы  (собственные средства) |  |  |  |  |
| уставный фонд | **55020** | **55020** | **55020** | **55020** |
| нераспределенная  прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 |
| прочие источники  собственных средств | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочные  обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочные  обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **ИТОГО ПО ПАССИВУ** | **55020** | **55020** | **55020** | **55020** |

Расчет потока денежных средств организации приведен в таблице 11.

Таблица 11 – Расчет потока денежных средств по организации, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ПРИТОК СРЕДСТВ | **484020** | **434000** | **434000** | **434000** |
| Выручка | 434000 | 434000 | 434000 | 434000 |
| Вложение в уставный фонд | 55020 | 2278.2 | 2278.2 | 2278.2 |
|  |  |  |  |  |
| ОТТОК СРЕДСТВ | **481742** | **431721.8** | **431721.8** | **431721.8** |
| Оплата материальных ресурсов | 36900 | 36900 | 36900 | 36900 |
| Выплата заработной платы | 264390.9 | 264390.9 | 264390.9 | 264390.9 |
| Налоги и прочие выплаты из себестоимости | 63840 | 63840 | 63840 | 63840 |
| Налоги из прибыли | 103362 | 103362 | 103362 | 103362 |
| Налоги из выручки | 16562 | 16562 | 16562 | 16562 |
| Выплата дивидендов | 55020 | 55020 | 55020 | 55020 |
| Прирост оборотных активов | 34104 |  |  |  |
| Покупка оборудования | 15775,2 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| САЛЬДО | 2278.2 | 2278.2 | 2278.2 | 2278.2 |
|  |  |  |  |  |
| Денежных средств на начало периода | 0 | 36676,6 | 39249,2 | 41821,8 |
| Денежных средств на конец  периода | 2278.2 | 55020 | 55020 | 55020 |

# 8. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

**Чистый дисконтированный доход (ЧДД).** Чистый дисконтированный доход характеризует интегральный эффект от реализации проекта и определяется как величина, полученная дисконтированием отдельно для каждого года чистого дохода (чистая прибыль и амортизационные отчисления) за минусом инвестиционных затрат, накапливаемого в течение горизонта расчета проекта.

В данном случае годовой размер чистой прибыли равен 59980,13 руб., а годовые амортизационные отчисления – 2572,6 руб., т.е. годовой чистый доход равен 62552,73 руб. Размер инвестиционных затрат равен 49879,2 руб.

Примем ставку дисконта в 10%. Тогда чистый дисконтированный доход будет равен 12672,8 руб. (таблица 12).

Таблица 12 – Расчет чистого дисконтированного дохода

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Денежный поток по годам | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 12672,8 | 62552,73 | 62552,73 | 62552,73 |
| Денежный поток с  накоплением | 12672,8 | 75225,53 | 137778,26 | 200330,99 |
| Коэффициент дисконтирования | 1,00 | 0,91 | 0,83 | 0,75 |
| Дисконтированный денежный  поток по годам | 12672,8 | 68455,23 | 51669,77 | 46689,55 |
| Дисконтированный денежный  поток с накоплением | 12672,8 | 81128 | 132797,77 | 179487,32 |

**Динамический срок окупаемости.** Срок окупаемости, как видно из таблицы 12, будет составлять приблизительно 1 год.

**Внутренняя норма доходности (ВНД).** Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при котором ЧДД проекта обращается в ноль. Соответствующая ставка определяется итерационным подбором при расчетах ЧДД, с использованием финансового калькулятора или табличного процессора Excel, содержащих встроенную функцию для расчета ВНД. Для оценки эффективности проекта значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с годовой ставкой процента по инвестиционным кредитам. В данном случае ВНД будет лишь чуть больше 10%.

**Индекс рентабельности инвестиций (ИР).** ИР рассчитывается как отношение дисконтированных будущих доходов от реализации проекта к сумме дисконтированных инвестиций. В данном случае он равен 1,15.

**Рентабельность активов** равна:

РА = чистая прибыль / активы = 59980,13/ 49879,2 ∙ 100 % = 120,25%.

**Рентабельность оборота** равна:

РО = чистая прибыль / выручка от реализации = 59980,13/ 603000∙ 100 % = 9,94%.

**Рентабельность продукции (реализуемых услуг)** равна:

РП = чистая прибыль / затраты = 59980,13/ 409253,5 ∙ 100 %= 14,66%

**Анализ точки безубыточности.** Так как один клиент оставляет в среднем 250 руб. и 3 руб. в кофейном автомате (всего получается 253 руб.), то уравнение выручки будет иметь вид:

у = 253 ∙ х.

Так как в случае автосервиса практически невозможно выделить переменные издержки на одного клиента, то будем считать, что в данном случае есть только постоянные издержки. В год они составляют 409253,5 руб.

Тогда для выхода на безубыточную работу автосервису нужно обслуживать в год не менее 1618 человек (409253,5 / 252). По плану 2400 человек, т.е. на 48% больше.

# 9. ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН

Согласно постановлению Кабинета Министров от 21.08.95 г. N 456 “О перечне видов деятельности, на осуществление которых требуется специальное разрешение (лицензия), и органов, выдающих эти разрешения (лицензии)”, деятельность по техобслуживанию автотранспортных средств и их ремонту лицензированию не подлежат.

Бухучет услуг автосервиса организуется в соответствии с Планом счетов, Основными положениями по составу затрат и другими нормативными документами.

Постановлением Совмина от 9.08.99 г. N 1238 установлено, что с 1 января 2000 г. юридические лица и индивидуальные предприниматели принимают автотранспортные средства (категории М1) на ремонт и техобслуживание по нарядам установленной формы. Она утверждена приказом Минфина от 30.09.99г. N 267. Заказ-наряды являются бланками строгой отчетности. Их учет должен быть организован в соответствии с Инструкцией о порядке разработки, производства, учета, хранения, реализации и уничтожения бланков первичных учетных документов, регистрируемых в Государственном реестре бланков строгой отчетности (утв. постановлением Минфина, МНС и Минсвязи от 16.04.2002 г. N 61/47/7).

Место размещения автосервиса должно быть согласовано в местной администрации.

Организационно-правовая форма автосервиса – общество с ограниченной ответственностью. Учредителем выступает Лепешко Г.А.

Размер уставного фонда составляет 49879,2 руб.