

Легенда практического задания регионального тура олимпиады по экономике 2019.

5 лет назад Антон окончил механическое училище по специальности техник моторного транспортного средства и с тех пор работал в мастерской по ремонту автомобилей в Таллинне у своего дяди. Уже во время учебы, а затем и на практике за границей, он все больше осознавал, что хочет в будущем создать свою собственную мастерскую.

В начале 2017 года он начал искать такое место и пришел к выводу, что лучше места, чем в его родном городке, с населением немногим более чем 12 000, не найти. Во время отпусков население еще и увеличивается. Антон решил открыть свою мастерскую в начале 2018 года и после года работы решить, стоит ли дальше развивать свой бизнес или вернуться на работу по найму.

Услугами автосервиса пользуются как частные лица, так и предприятиям. У последних чаще всего автомобили с заводской гарантией, которые могут быть отремонтированы только в торговых представительствах. Услуги представительств обычно на 30 - 50% дороже рыночных цен. Партнерами автосервиса могут быть также страховые компании, которые отправляют аварийные машины своим подрядчикам для ремонта. Подержанные автомобили частных лиц, на которые больше не распространяется гарантия, чаще требуют ремонта. Также бывает, что машина ломается в дороге. Таким образом, чем более активное движение рядом, тем больше вероятность дополнительных клиентов со срочным ремонтом. Согласно опросу EAS, привычки и потребности клиентов авторемонта в большей степени формируются при замене шин, в регионах, где из-за погодных условий (снега) необходимо менять шины дважды в год. В среднем клиент обращается в сервис от 2 до 4 раз в год для технического обслуживания или ремонта автомобиля. Условно высоким сезоном для автосервиса можно назвать весну и осень, когда клиенты хотят привести в порядок свой автомобиль и подготовиться к новому сезону. Этот рынок характеризуется лояльностью клиентов. Довольный клиент обычно возвращается и также советует хороший сервис друзьям. Бизнес-план Антона предусматривал создание удобной мастерской по ремонту автомобилей именно для такого клиента.

В 2017 году средняя брутто-зарплата Антона составляла 1100 евро в месяц, и он не был согласен с потерей дохода при создании своего бизнеса. В Таллине Антон снимал квартиру с другом. Это жилье обходилось ему 190 евро в месяц. В своем родном городке он присмотрел небольшую квартиру, цена аренды 120 евро в месяц. Покупать недвижимость он не собирался.

Антон унаследовал от его бабушки и дедушки некоторую сумму денег, из которых 10 тысяч он использовал для стартового капитала коммерческого объединения с ограниченной ответственностью. Кроме того, Антон намеревался взять займ в размере 5000 евро.

Он даже нашел три возможных варианта (см. карту):

1. На окраине города можно купить или взять в аренду требующие ремонта помещения бывшей автомастерской с продажной ценой 10 000 или арендной платой 200 евро в месяц. Расходы на воду и электричество будут добавляться. В 200 метрах находится небольшое озеро и летнее кафе.
2. На окраине шоссе небольшое здание в хорошем состоянии, изначально построенное как хлев, но много лет использовавшийся как склад. Цена продажи 8990, арендная плата 200 евро в месяц. Расходы на воду и электричество будут добавляться. Через дорогу есть автомойка и станция технического обслуживания.
3. Возможность построить новые помещения в развивающемся технопарке по вашему проекту с учетом последних тенденций по ремонту автомобилей. Строительство начнется в начале 2018 года, продлится не менее 10 месяцев и обойдется в 15 000 евро.

Антон собирался сосредоточиться на кузовных работах. Дядя подарил ему вполне пригодное для работы поддержанное оборудование. Дополнительные инструменты и принадлежности, необходимые для удаления вмятин и сварочных работ, обошлись Антону в 3650 евро. Также необходимо было сделать небольшой ремонт помещения и отремонтировать систему вентиляции, что обошлось в 1700 евро. Для расширения перечня услуг и возможности заключения договора со страховыми компаниями по ремонту аварийных автомобилей на второй год работы Антон планирует приобрести дополнительные специальные инструменты и оборудование.

В бизнесе много рисков, с которыми трудно справиться в одиночку. В мастерской есть большое количество ценного имущества, поэтому Антон заключил договор страхования от грабежей и краж со взломом, с ежемесячной оплатой в 50 евро.

В январе 2018 года Антон работал один - заключал договора и обустроивал мастерскую, искал работников и занимался рекламой. Антон работал с брутто-зарплатой 1100 евро. С февраля он нанял мастера на работу с такой же зарплатой. На 5 месяцев летнего сезона, когда обычно больше всего работы, он взял на неполный рабочий день пенсионера Яна, специалиста по кузовным работам.

Работник	Месяцев работы	Брутто-зарплата в месяц	Страхование по безработице в месяц	Социальный налог в месяц	Расходы на рабочую силу в год
Руководитель/владелец	12	1100,00	8,80	363,00	17661,60
Мастер	11	1100,00	8,80	363,00	16189,80
Временный работник	5	800,00	6,40	264,00	5352,00
			24,00	990,00	39203,40

Зима была довольно снежная, и однажды солнечным мартовским днем Антон заметил, что потолок в мастерской влажный, из одного места даже капала вода. К несчастью, именно на этом месте стоял кабриолет с открытой крышей и ржавая вода, текущая с крыши, повредила сиденья и коврики машины. Антон рассчитал, что замена сидений и ковриков обойдется в 1000 евро, и обратился в страховую компанию за компенсацией.

Работник Мати тоже готов был дать Антону деньги займы. Он готов был одолжить их на два года и назад хотел получить по истечению срока 6500 евро.

При подготовке своего бизнес-плана Антон рассчитывал на займ в размере 5000 евро. Он изучил разные варианты и подготовил следующую сравнительную таблицу банковских предложений:

Вариант займа	Самофинансирование	Плата за договор	Ставка интресса	Залог	Срок займа
Стартовый займ	Не нужно	99 евро	6%	До 15 000 при поручительстве частного лица	5 лет
Инвестиционный займ	Самофинансирование 30%	1%, минимум 195 евро	5%	Ипотека на недвижимость	20 лет
Краткосрочный займ	Не нужно	1%, минимум 195 eurot	12%	Поручительство члена правлени	12 месяцев

Антон планировал на рекламную деятельность потратить не более 2000 евро. Он составил таблицу возможных вариантов.

Деятельность	Сумма в евро	Деятельность	Сумма в евро
Создание простого веб-сайта и аккаунта в социальных сетях	200	Реклама в Google AdWords на шесть месяцев	400
Создание профессионального сайта с банковскими ссылками	1100	Реклама на местном радио два месяца 4 раза в день	700
Изготовление и рассылка 20 тыс. флаеров	680	Информационное табло у шоссе	400
Реклама на телевидении три раза	2000	Световая вывеска у мастерской	600

Таблица доходов от продаж и расходов на вспомогательные материалы предприятия в 2018 году (в евро).

Месяц	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	Kokku
Оборот	2542	2910	5100	5250	6800	5425	3900	4760	7125	7800	7850	59462
Вспомогательные материалы	170	169	296	305	379	315	228	275	414	455	457	3463

Одним из показателей экономической деятельности предприятия является показатель платежеспособности или коэффициент ликвидности.

Показатель платежеспособности = оборотное имущество / краткосрочные обязательства

Расходы предприятия в 2018 году (в евро).

Вид расходов	Расходы	Из них переменные
Аренда	2 400	
Брутто зарплаты	29 300	
Налоги на рабочую силу	9 903	
Вспомогательные материалы	3 463	3 463
Инструменты и	3 650	
Интересы по займу	600	
Ремонт помещений	1 700	
Страховка	600	
Средства связи	360	
Государственная пошлина	195	
Бухгалтерские услуги	600	
Реклама	1 900	
Коммунальные расходы	2 740	
Непредвиденные расходы	1 000	
Всего:	58 411	3 463

Баланс предприятия на 31 декабря 2018 года (в евро)

Актив		Пассив	
Деньги и банковский счет	14 410	Краткосрочный займ	5000
Дебиторская задолженность	465	Долги по налогам	744
Запасы	4 650	Долги по оплате	2 200
Всего оборотного имущества:	19 525	Долги поставщикам	530
		Всего краткосрочных обязательств	8 474
		Паевой капитал	10 000
		Прибыль/убыток за год	1 051
		Всего собственный капитал	11 051
Актив Всего:	19 525	Пассив всего:	19 525