

ГАПОУ ПО ПАК «Пензенский агропромышленный колледж»

**II РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ
ТВОРЧЕСКИХ ОТКРЫТИЙ И ИНИЦИАТИВ
«ЛЕОНАРДО»**

«СОЦИАЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ»

проектная работа

«АВТО-БАНЯ»

Авторы: Бадаева Людмила Михайловна

8-11 класс(старшая группа)

Руководитель: Одинокова Вера Сергеевна (социально-экономические дисциплины) преподаватель высшей категории

Пенза

2022

СОДЕРЖАНИЕ

ПАСПОРТ ПРОЕКТА.....	3
ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА №1 ТЕОРИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА.....	8
ГЛАВА №2 ПРАКТИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА.....	13
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА.....	18
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	20
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	21
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	22

Паспорт проекта

- название: « Авто-баня»

- проектная группа: студенты ГАПОУ ПО «Пензенского агропромышленного колледжа» Бадаева Людмила, Дедух Татьяна

- аннотация проекта:

«Авто-баня» это общественно-значимый проект, который направлен на удовлетворения спроса населения города Пензы, с учетом применения технологии мойки автомобилей паром высокого давления, которая экологически безопасна для здоровья и окружающей среды.

«Авто-баня» это паровая мойка машин, которая использует в своей работе водяной пар высокого давления, таким паром легко выполнить бесконтактную мойку и полировка кузова, при этом поверхность дезинфицируется, и очищаются любые загрязнения. Также легко осуществляется очистка колесных дисков и двигателя, в том числе электропроводки, с уничтожением любой грязи и техногенных загрязнений. Особенно эффективна паровая чистка салона, которая представляет собой использование пара высокого давления, позволяет обходиться без химических средств, при этом время чистки сокращается до 2 часов, происходит полное удаление запахов, а расход воды минимален.

- проблемы, на решение которых направлен проект :

Общественно значимая проблема состоит в:

- загрязнение окружающей среды;
- потребность в качественной мойке автомобилей;
- потребность в новых рабочих местах.

- цель проекта:

1. Удовлетворение спроса и нужд населения в городе Пензе;
2. Создание дополнительных рабочих мест;
3. Получение прибыли от оказания услуг;
4. Защита окружающей среды.

- задачи проекта:

1. Понижение уровня безработицы;

2.Эффективное использование ресурсов.

- *сроки реализации проекта:* 6 месяцев; дата начала реализации проекта- 01.09.2022г.

- *ожидаемые результаты:*

- 1)Качественное осуществление мойки машин паром высокого давления;
- 2)Удовлетворение спроса населения города Пензы в качественной и экологической мойки автомобилей;
- 3)Создание новых рабочих мест.

ВВЕДЕНИЕ

Паровая мойка «Авто-баня» использует в своей работе водяной пар высокого давления, таким паром легко выполняется бесконтактная мойка и полировка кузова, при этом поверхность дезинфицируется, очищаются любые загрязнения. Также легко осуществляется очистка колесных дисков и двигателя, в том числе электропроводки, с уничтожением любой грязи и техногенных загрязнений. Особенно эффективна паровая чистка салона: использование пара высокого давления позволяет обходиться без химических средств, при этом время чистки сокращается до 2 часов, происходит полное удаление запахов, а расход воды минимален.

Форма собственности — частная; основной вид деятельности — услуги по осуществлению мойки автомобилей паром.

Данный проект планируется реализовать без образования юридического лица для уменьшения налогообложения и упрощения финансовой отчетности.

Производственное оборудование размещено на арендованной площади, предполагаемое место расположения: г. Пенза, ул. Ульяновская.

Выбор данного вида деятельности, обуславливается, прежде всего, решением проблемы по сбережению здоровья населения и экологической безопасности для окружающей среды в городе Пенза.

Кроме этого преследуется решение социальных проблем, такое как, создание дополнительных рабочих мест, а также качественное удовлетворение потребностей жителей города Пензы.

Дата начала реализации проекта - 01.09.2022.

Валюта проекта – рубли.

Необходимый объем финансирования – 350000 рублей. Срок окупаемости проекта – 6 месяцев от начала поступления средств заемщика.

Место расположения фирмы в выигрышном по нашему мнению районе, что является 30% гарантией успеха. Открытие фирмы предполагается осенью, что обеспечит дополнительными клиентами нашу автомойку, т.к. осень- сезон дождей в связи с чем повышается маркость автомобилей, поэтому наши услуги

здесь окажутся просто необходимы. К тому же данный вид услуг, способствует
росту потенциальных клиентов по основной сфере деятельности!

Стратегия фирмы: быстрый выход на рынок автоуслуг г. Пензы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА

Последние годы все больше внимания уделяется проблемам сохранения природы и вопросу разрушительного влияния человеческой деятельности на экосистему планеты. Недавно эта тенденция нашла свое отображение и в законодательной деятельности нашего правительства, внедряются программы развития экологически чистых технологий.

Мойка автомобилей паром производится без использования химически активных моющих средств, которые становятся все большей проблемой для экологов. Горячий пар сам по себе превосходно растворяет загрязнения, что позволяет отказаться от разнообразных добавок. Также эта технология использует существенно меньше воды, в несколько десятков раз меньше, чем обычная мойка. При огромном количестве автомобилей в крупных городах эта разница может сделать существенный вклад в решение проблемы водных ресурсов. Эта задача заключается не только в вопросе «где взять?» но и в еще более серьезной проблеме «куда деть?». Ежедневно огромные объемы израсходованной воды необходимо очистить, прежде чем спускать в реку или озеро. На мытье одного легкового автомобиля паровой мойкой требуется 4-6 литров, которые гораздо проще очистить, чем 100-150 литров, которые необходимы для традиционной процедуры очистки автомобиля.

Пар высокого давления легко проникает в любые щели и труднодоступные места во внутреннем устройстве автомобиля, в двигателе, ходовой части, куда сильно затруднен доступ любыми другими средствами, в том числе водяными мойками высокого давления. При этом нет никакого риска повредить даже самые нежные детали, если таковые найдутся. Таким образом, полировка автомобиля будет выполнена не только снаружи, но и внутри.

Мойка паром предоставляет возможность реализовать уникальную услугу — выезд к клиенту для оказания услуг. Все оборудование при необходимости без проблем помещается в небольшой коммерческий автомобиль, небольшое энергопотребление позволяет легко организовать автономное питание, потому мы можем помыть вашу машину даже там, где нет электричества.

В настоящее время продолжается рост доли автомобилей на душу населения, а соответственно и растет количество потенциальных клиентов по обслуживанию автомобилей. В г. Пензе возникла существенная необходимость мойки автомобилей паром, так как данная услуга является новинкой в нашем городе и имеет ряд преимуществ по сравнению с обычными автомойками.

От места расположения организации зависит основной успех организации, прибыльность и рентабельность предприятия. Предприятие предполагается открыть в городе Пенза, улица Ульяновская.

Взяв помещение в аренду площадью в 84,44 квадратных метров помещения на два поста:

№п\п	Наименование помещения	Площадь, м ²
1	Моечное отделение	34,12*2
2	Очистная система	2,61
3	Котельная	0,78
4	Санузел	0,91
5	Раздевалка для персонала	2,21
6	Служебное помещение	3,36
7	Кабина администратора	0,81
8	Комната клиента	5,52
9	Итого	84,44

Почему именно Ульяновская? Среди всех остальных причин главной при выборе данного места является расположенность ее вблизи от трассы федерального значения М-5 «Москва-Самара», а также близость районных центров таких как с. Бессоновка, с. Грабово, Мокшан и др. Что позволяет рассчитывать на проезжающих которым нужна помощь в мойке автомобиля. Так же фактором можно назвать то что на данной улице бесперебойный поток машин которые обеспечат "сарафанное радио", так как у трассы будет расположен яркий баннер с наименованием автомойки и это будет неплохой рекламой.

Основными преимуществами являются:

1. В отличие от воды пар может проникать в самые мелкие трещины и щели, тщательно и деликатно удаляя из них грязь.
2. Высокое давление пара позволяет ему справиться с самыми старыми и трудновываемыми загрязнениями, такими как остатки смазочного материала и горючих веществ.
3. Благодаря высокой температуре он размягчает твердые засохшие пятна.

Миссия – провести мойку любого автомобиля быстро и качественно.

Стратегия фирмы - стратегия быстрого выхода на рынок.

Таблица 2 - SWOT-анализ данного предприятия:

	Возможности: Рост спроса	Угрозы: Выход на рынок новых конкурентов
Сильные стороны: 1. Квалифицированный персонал 2. Качественное обслуживание	Начать оказывать дополнительные услуги	Удерживать клиентов за счет качества обслуживания
Слабые стороны: 1. Несложившаяся репутация 2. Малая доля на рынке	Продвигать с помощью рекламы	Активизировать рекламу

Если рассматривать оказываемые нами услуги как товар, то можно проследить его жизненный цикл, который дает возможность оценить и грамотно построить маркетинговую стратегию. У каждого продукта есть собственный жизненный цикл, хотя характер и протяженность этого цикла спрогнозировать достаточно нелегко.

Данная услуга находится по нашему мнению на этапе роста, так как этап внедрения товара уже прошел. **Этап роста** - период быстрого восприятия товара рынком и быстрого роста прибылей. Клиентуру на этом этапе можно охарактеризовать как восприимчивую. Себестоимость единицы продукции в

этот период снижается, а конкуренция – растет. На этапе роста, объем продаж растет, появляются новые покупатели.

Рассматривая **конкурентную среду** фирмы, необходимо отметить, что в городе Пензе услуга по паровой мойки машин является новинкой и актуальной темой, поэтому, безусловно, такая автомойка будет иметь конкурентное положение на рынке услуг. Парогенераторная бесконтактная автомойка обеспечит нам свой потенциальный сегмент рынка.

На данный момент в г. Пенза, помимо нашей фирмы, действует еще большое количество компаний, занимающихся традиционной мойкой автомобилей. Преимущество нашей фирмы в том, что мы специализируемся на профиле парогенераторной бесконтактной мойки автомобилей, что обеспечит нам свой потенциальный сегмент рынка.

В предполагаемом районе размещения паровой автомойки «АВТО-Баня» **основными конкурентами являются:**

- 1) Автосалон, г. Пенза, ул. Ульяновская, 54а;
- 2) Тойота Центр Пенза (дилерский центр TOYOTA), г. Пенза, ул. Ульяновская, 91;
- 3) Мойка «Автоблеск», г. Пенза, пр. Победы, 75в.

Охват данными организациями оказания услуг по мойки автомобилей в городе Пенза представлен на диаграмме 1.



Диаграмма 1 - Охват рынка услуг по мойке автомобилей г. Пенза

В результате проведенного анализа конкурентов можно сделать вывод, что наибольшую сложность на текущий момент представляет конкуренция с

фирмой Тойота-автомойка, которая имеет наиболее прочное положение и большие перспективы развития.

Однако наша фирма вполне может составить ей конкуренцию на местном рынке вследствие активизации паровой мойки автомобилей и более низкой цены на товар при условии постоянной грамотной маркетинговой политики.

Специализированность фирмы на оказании конкретного вида услуг позволяет добиться более качественного их выполнения, что должно являться существенным преимуществом в конкурентоспособности.

Парогенераторная бесконтактная автомойка «АВТО-баня» использует в своей работе водяной пар высокого давления (10-12 атмосфер), с температурой 80-120 градусов Цельсия. Для генерации такого пара используется специальный бойлер, пар подается в виде струи с давлением 9 кг/см². Таким паром легко выполняется бесконтактная мойка и полировка кузова, при этом поверхность дезинфицируется, очищаются любые загрязнения (масляные и битумные пятна, следы насекомых, не говоря уже о пыли и грязи). Также легко осуществляется очистка колесных дисков и двигателя, в том числе электропроводки, с уничтожением любой грязи и техногенных загрязнений.

Особенно эффективна паровая чистка салона: использование пара высокого давления позволяет обходиться без химических средств, при этом время чистки сокращается до 2 часов, происходит полное удаление запахов, а расход воды минимален (5-7 литров на машину). Для сравнения, обычная химчистка салона занимает до 10 часов, из них 8 часов на просушку, при этом используется много всякой химии.

Рынок оказания технических услуг еще много лет будет ощущать недостаток предложения, поэтому ожидается необходимый объем заказов даже при не слишком затратной рекламе.

По проекту предполагается оказывать услуги представленные в таблице 3:

Вид работ	Перечень работ по виду
Выездная мойка	Чистка автомобиля от грязи и пыли, кузов приобретает свой блестящий нарядный вид, салон избавляется от неприятных запахов и мусора, двигатель радуется чистыми узлами и деталями.
Мойка кузова	Вместо воды используется горячий пар, который под большим давлением омывает поверхность кузова. Высокое давление пара позволяет ему справиться с самыми старыми и трудновываемыми загрязнениями, такими как остатки смазочного материала и горючих веществ. Благодаря высокой температуре он размягчает твердые засохшие пятна.
Чистка салона	Горячий пар проникает в самые труднодоступные места, он легко извлекает пыль и грязь из глубоких щелей и технологических отверстий.
Мойка двигателя	Струя горячего пара деликатно омывает проводки и трубки, которые легко можно задеть и повредить при традиционной мойке. При мойке паром не возникает обильных ручьев грязной воды, которые могут забить технологические отверстия или замкнуть электрические контакты
Мойка радиатора	Мойка паром радиатора производится чрезвычайно деликатно, струя горячего влажного воздуха аккуратно обдувает пластины, не деформируя их и не царапая. Метод горячего пара обеспечивает целостность швов и заплаток.
Мойка дисков	Горячий пар превосходно удаляет загрязнения с алюминиевой, хромированной или полимерной поверхности.
7) Промывка системы отопления и кондиционирования сухим паром	При традиционном способе чистки нужно основательно разбирать декор и обивку салона, для того, чтобы добраться до всех вентиляционных каналов. Мойка паром не требует таких процедур.
Накачка колес газовой смесью	Вместо обычного воздуха в камеры закачивается специальная смесь газов, специально разработанная для улучшения ходовых характеристик автомобиля.
Мойка мотоциклов	Паровая мойка не создает большой нагрузки на детали, тросики, трубочки. В результате такой чистки весьма сложно что-либо повредить или вывести из строя.

ГЛАВА 2. ПРАКТИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА.

Общая площадь паровой мойки «АВТО-баня» составляет 84.44 м2

Оплата услуг производится наличным расчётом.

Процесс реализации проекта проходит в 7 этапов.

1 этап – регистрация физического лица (1 сентября 2022г.-15 сентября 2022г.)

2 этап – получение кредита в банке (15 сентября 2022г. – 29 сентября 2022г.)

3 этап – подготовка арендованного помещения (29 сентября 2022 г. – 13 октября 2022г.)

4 этап – закупка необходимого оборудования (13 октября 2022г. – 27 октября 2022г.)

5 этап – монтаж, наладка, запуск (27 октября 2022 г.-10 ноября 2022 г.)

6 этап – размещение рекламы и вывески (1 ноября 2022 г.)

7 этап – пуско-наладочные работы и обучение персонала до 20 ноября 2022г.

Планируется начать полноценную работу паровой мойки автомобилей «АВТО-баня» с 1 октября 2022 г.

Ожидается, что первое время, число клиентов будет, преимущественно, обращаться за услугой мойка кузова, т.к. осень – это сезон дождей, что приводит к маркости автомобилей и число обратившихся за этой услугой будет максимально, это и будет являться «бесплатной рекламой» нашего центра, и обеспечит нам прибыль в первые месяцы работы.

Оборудование закупается в течении 1 года. В первую очередь приобретается технологически необходимое оборудование для выполнения наиболее массовых операций, затем оборудование для увеличения производительности труда.

Табель технологического оборудования по постам и график закупки приведены в таблице №4 «Табель оборудования и график закупки».

Таблица №4 «Табель оборудования и график закупки»

Наименование оборудования	Цена, тыс. руб	Кол-во	Год закупки и затраты	
			2022	2023
Парогенератор Karcher Xpert HP 7125X	35	3	105	

1.514-504				
Система водоочистки Арос-1 Compact	55	1	55	
Приточно-вытяжная вентиляция	65	1	65	
Отопитель KROLL-401	100	1	100	
Компрессор AIRCLIK HP 1,5	6.5	3	19,5	
Итого	344,5		344,5	

К прочим расходам можно отнести покупку:

Оргтехники (телефон, факс-модем, касса) 6000

Компьютер 15000

Электроэнергия: 27500кВт*ч (в год 1 пост) * 2 поста* 1,40руб(1 кВт*ч)=
77000руб в год.

Холодное водоснабжение:

- для обслуживания персонала:

10 м³*14,08руб*12 мес= 1689,60 руб. в год

Из расчета, что суточный расход воды составит 0.33м³, за месяц соответственно 10м³. Стоимость 1м³ равна 14,08руб.

- для обслуживания клиентов:

Из расчета, что расход на мойку одной машины паром необходимо 6 литров воды, в месяц планируется обслуживать 1500 авто, следовательно:

6л*1500 шт=9000 литров=9м³

9м³*14,08*12=1520,64 руб. в год.

Всего: 2196,48+1520,64=3717,12 руб. в год.

Телефон: 230руб*12месяцев=2760руб в год

Из расчета, 1 абонентский номер, абонентская плата за месяц 230руб.

Вывоз отходов:

300*2*12=7200руб. в год.

Из расчета, что стоимость одного рейса машины с мусором составляет 300 рублей, вывоз будет производиться 2 раза в месяц.

Итого по коммунальным платежам 90677,12 руб. в год.

Спецодежда 8000

Канцтовары 2000

Хоз.товары 4000

Мебель (2 стола, 4 стула, диван) 15000

Итого по прочим расходам: 50000 руб.

Таблица №5. Постоянные издержки:

Амортизация оборудования	58565
Расходы на содержание и обслуживание помещения	90677,12
Расходы на рекламу	12500
Маркетинговые исследования	5000
Заработная плата работников	1020000
Отчисления от заработной платы рабочих (30%) ¹	265200
Оплата кредита	305374,8
Итого:	1 757 316,92

К переменным издержкам отнесем расходы на сырье и материалы, «расходники», запчасти, хоз.твары и др. стоимость которых за год составит примерно 40000руб.

Таблица №6. «Распределение выручки от видов услуг»:

Наименование услуги	Доля в общем объеме заказов, %
Выездная мойка	15
Мойка кузова	35
Мойка двигателя	7
Мойка радиатора	8
Чистка салона	8
Мойка дисков	5
Промывка системы отопления и кондиционирования сухим паром	10
Накачка колес газовой смесью	5
Мойка мотоциклов	7
Итого	100,0

В паровой автомойке «АВТО-баня» будет линейная **структура управления**. То есть главным будет хозяин - директор, которому

непосредственно будет подчиняться каждый сотрудник. Следует иметь в виду, что реальное распределение загрузки изменяется в зависимости от сезона, наличия тех или иных специалистов, наличия и исправности оборудования, качества работы по привлечению клиентов. Организационная структура предприятия - это тот каркас, на котором держится весь процесс управления и деятельности фирмы.

Таблица №7. «Должности работников и их обязанности»:

Должность	Обязанности
АДМИНИСТРАТОР	Налаживать связи с поставщиками сырья и материалов; Нанимать сотрудников на предприятие; Своевременно выплачивать заработную плату; Налаживать связи с потенциальными потребителями услуг; Разъяснять права и обязанности каждому сотруднику; Следить за качеством предоставляемых услуг; Проводить рекламные кампании; Вести клиентскую базу
МОЙЩИК	Занимается непосредственно мойкой автомобилей
БУХГАЛТЕР	Осуществление организации бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности предприятия и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности предприятия; формирование учетной политики, исходя из структуры и особенностей деятельности предприятия, необходимости обеспечения его финансовой устойчивости

Таблица №8. «Уровни заработных плат сведены в таблицу»:

Должность	Количество штатных единиц,	Заработная плата за месяц, руб.	Заработная плата за год, руб
-----------	----------------------------	---------------------------------	------------------------------

	чел.		
Администратор	2	12000	288000
Мойщик	6	9000	648000
Бухгалтер	1	7000	84000
ИТОГО	9	85000	1020000

В дальнейшем предусмотрены выплаты премиальных и бонусов по результатам работы в размере до 20% от основной зарплаты.

Уровень отчислений на все виды страхования установлены в размере 26 % от суммы основной и дополнительной заработной платы.

Кроме основных рабочих планируется привлекать студентов для прохождения практики. За свою работу студенты будут получать 25% от заработной платы основных рабочих. Планируется проводить переподготовку и повышение квалификации рабочих без отрыва от производства.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА:

Мы предполагаем, что в день у фирмы будет выручка в среднем в размере 47750 рублей. Стоимость норм. час. принимаем как среднюю по Пензе в подобных организациях 300руб. А предположительное количество услуг по мойке в день составит 50 ед., стоимость 1 ед. в среднем 300руб.

Итого получаем:

50*300 руб.=15000 рублей (мойка)
20*450руб =9000 рублей (выездная мойка)
10*250руб.=2500 рублей (мойка двигателя)
10*200 руб.= 2000 рублей (мойка радиатора)
10*250 руб.= 2500 рублей (чистка салона)
50*50руб= 2500 рублей (мойка дисков)
7*150=1050 рублей (промывка кондиционера)
10*30=300 рублей (накачка колес)
6*150=900 рублей (мойка мотоциклов)
10*1200=12000 рублей (комплексная мойка)
47750 руб*315дней=15 041 250 рублей

Но на начальном этапе работы «АВТО-баня» предполагается загруженность на 65% , из-за нехватки клиентов.

И поэтому, **годовая выручка** рассчитывается так:

1 год 65% от 15041250 рублей =9776812,5 рублей
2 год 75% от 15041250 рублей = 11280937,50 рублей
3 год 85%-90% 15041250 рублей =13537125 рублей

Но так как мы планируем расширение производства в будущем, найм дополнительного работника, то и размер прибыли предположительно должен возрасти.

Расчёт затрат за первый год работы приведён в таблице №9 «**Расчёт затрат первого года работы**»

Статья затрат	Сумма, руб
Оплата труда	1020000

Отчисления (30%)	265200
Обслуживание помещения	90677,12
Аренда помещения	303984
Покупка оборудования	344500
Амортизация оборудования	58565
Прочие расходы	50000
Итого	2132926,12

Данный инвестиционный проект финансируется за счет заемных средств – долгосрочного банковского кредита путём открытия кредитной линии для «АВТО-Баня» в банке г.Пенза. Принято решение взять кредит в Пензенском отделении «Сбербанка России». Тогда получается:

- Сумма кредита - 500000руб.
- Процент по кредиту – 20% годовых.
- Погашение кредита ежемесячно равными долями.
- Срок кредита – 2 года.
- Ежемесячный платеж – 25447,9 руб.
- Выплаты за весь срок – 610750 руб.

Срок окупаемости проекта находится по формуле: $T_{ок} = \frac{P_{\Sigma}}{\Pi_q}$, где

$T_{ок}$ – срок окупаемости, лет; P_{Σ} - суммарные расходы, руб.; Π_q – чистая прибыль, руб. Срок окупаемости проекта будет составлять: $T_{ie} = \frac{P_{\Sigma}}{\Pi_{\dot{}}}$ = 6 месяцев

Финансовая оценка проекта: период окупаемости в среднем –6 месяцев с момента запуска оборудования в эксплуатацию. Проект считается эффективным, с каждым годом наблюдается увеличение выручки от реализации услуг в среднем в 2раза.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предлагаемый бизнес проект, включает в себя все основные этапы относящиеся к требованиям по разработке бизнес планов. В разделе 1 описаны основные характеристики проектируемого бизнеса. Раздел 2 описывает сложившуюся ситуацию на рынке услуг в данном сегменте, приведена сравнительная характеристика основных конкурентов по оказанию подобных услуг населению. Дано объяснение выбору предпочтительного, на наш взгляд, района города по осуществлению выбранной деятельности. В третьем разделе подробно описываются услуги, которые может предоставить парогенераторная бесконтактная мойка «АВТО-баня». Четвертый раздел посвящен производственной структуре и организации производственного процесса, приведены расчеты: коммунальных платежей; арендной платы; стоимости оборудования, как основного, так и дополнительного; долевого соотношения услуг по уровню предполагаемой прибыли от них. Подробно описаны этапы реализации проекта. Следующий этап представляет собой, описание маркетинговой политики фирмы, приведены маркетинговые стратегии, направленные на привлечение большего числа клиентов. Также здесь приведен расчет маркетинговых затрат. Раздел 6 описывает организационную структуру организации, мы отдали предпочтение линейной, которая по-нашему мнению больше подходит для данной фирмы, т.к. штат сотрудников небольшой, и администратор, являясь хозяином, сможет более эффективно проводить управление. Финансовый план включает расчеты по прибыли и убыткам, расчет срока окупаемости проекта, который составил 6 месяцам. Анализ рисков показал, что рисков довольно много, но это свойственно любому бизнесу, поэтому следует, проводить грамотную политику по предупреждению и решению рискованных ситуаций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНТЕРНЕТ- ИСТОЧНИКОВ:

1. Гурова, Т. Ф. Экология и рациональное природопользование: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Ф. Гурова, Л. В. Назаренко. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 188 с.
2. Колесников, Е. Ю. Оценка воздействия на окружающую среду. Экспертиза безопасности: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. Ю. Колесников, Т. М. Колесникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 469 с.
3. <http://biodat.ru> – BioDat
4. <https://drivertip.ru/zhizn/vsyo-pro-moyku-avtomobilya-parom.html>
5. <http://openbusiness.ru/html/dop7/avtomojka.htm>
- 6.

ПРИЛОЖЕНИЯ.

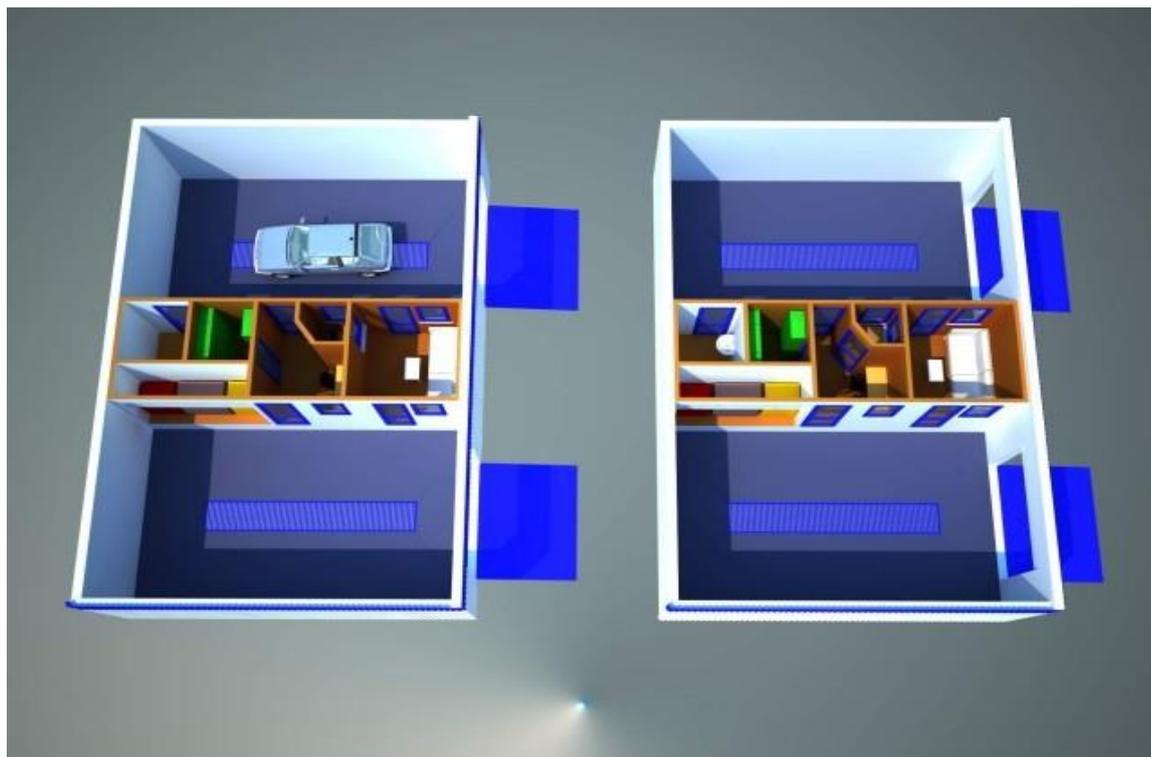
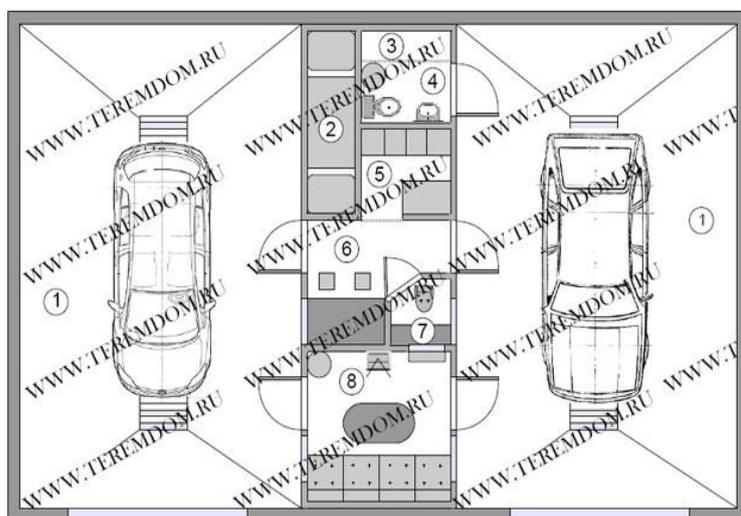


Схема 1- Автомойка на два поста



Экспликация помещений

№	Помещение	Площадь, м2	№	Помещение	Площадь, м2
1	Моечное отделение	34,12x2	5	Раздевалка для персонала	2,21
2	Очистная система	2,61	6	Слежebное помещение	3,36
3	Котельная	0,78	7	Кабина администратора	0,81
4	Санузел	0,91	8	Комната клиента	5,52



Оборудование для автомойки
Karcher Xpert HP 7125X 1.514-504

Двигатель до мойки



Двигатель после мойки

