

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономика и управление на предприятиях
сферы услуг, рекреации и туризма»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор, ООО «ЧСД»

_____/ А.А. Чудинов /

« ____ » _____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

_____/ Т.А. Худякова /

« ____ » _____ 2017 г.

Разработка бизнес-плана автомоечного комплекса «Помой сам», г. Челябинск

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.62. 2017. 179. ВКР

Руководитель, д.э.н., профессор

_____/ В.Г. Мохов /

« ____ » _____ 2017 г.

Автор

студент группы ЭУ-411

_____/ А.Р. Еркин /

_____ 2017 г.

Нормоконтролер, к.э.н., доцент

_____/ К.В. Айхель /

« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Еркин А.Р. Разработка бизнес-плана автомоечного комплекса «Помой сам», г.Челябинск. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-411, 89 с., 13 ил., 22 табл., библиогр. список – 100 наим., прил.- 6

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки бизнес-плана автомоечного комплекса комбинированного типа, основной особенностью которого является работа как по системе самообслуживания, так и по стандартному варианту, предлагаемому юридическим лицам.

В работе разработаны организационные, маркетинговые, ценовые, финансовые и рисковые параметры работы предприятия, осуществлены необходимые расчеты экономической эффективности реализации разработанного бизнес-плана.

С помощью финансовых функций программного продукта Excel были рассчитаны показатели дисконтированного дохода, срока окупаемости, внутренней нормы доходности в соответствии со ставкой, определенной по формуле Фишера.

Произведено обоснование целесообразности осуществления разработанного бизнес-плана, рассчитаны как стартовые затраты, так и текущие, обоснована итоговая прогнозная оценка от внедрения результатов выпускной квалификационной работы.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ СФЕРЫ АВТОМОЕЧНЫХ УСЛУГ	8
1.1 Понятие и сущность бизнес-планирования	8
1.2 Специфика функционирования сферы автомоечных услуг	10
1.3 Структура и методика бизнес-плана предприятия сферы автомоечных услуг	13
2 СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЧСД» –АВТОМОЕЧНОГО КОМПЛЕКСА КОМБИНИРОВАННОГО ТИПА	16
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия инвестора разработки и реализации бизнес-плана автомоечного комплекса комбинированного типа (ООО «ЧСД»)	16
2.2 Сущность бизнес-идеи нового направления деятельности ООО «ЧСД» - автомоечного комплекса комбинированного типа	30
2.3 Анализ рынка сбыта услуг комбинированной автомойки	33
3 ПРОИЗВОДСТВЕННО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РАЗДЕЛЫ И РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЧСД» – АВТОМОЕЧНОГО КОМПЛЕКСА КОМБИНИРОВАННОГО ТИПА	45
3.1 Производственный и организационный разделы бизнес-плана нового направления деятельности ООО «ЧСД» – автомоечного комплекса комбинированного типа.....	45
3.2 Определение рисков и ставки дисконтирования бизнес-плана нового направления деятельности ООО «ЧСД» – автомоечного комплекса комбинированного типа.....	63

3.3 Основные показатели экономической эффективности бизнес-плана нового направления деятельности ООО «ЧСД» – автомоечного комплекса комбинированного типа.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	73
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	81
Приложение А. Характеристики и рекомендации по самообслуживанию на автомойке «Помой машину сам»	81
Приложение Б. Классы авто	83
Приложение В. Наименование пакетных предложений	84
Приложение Г. Наименование составляющих мойки автомобиля	85
Приложение Д. Наименование услуг по мойке автомобиля	86
Приложение Е. Список оборудования и химии для автомойки «Помой сам»	87

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время большинство отечественных предприятий столкнулись с проблемой дальнейшего развития, поскольку в рамках произошедших за последнее десятилетие спадов, кризисов и стагнации экономики особенно отчетливо проявилась необходимость диверсификации ключевых направлений деятельности с целью минимизации рисков в те периоды, когда падает спрос на основную продукцию.

При этом, как показала практика реализации новых направлений работы в деятельность уже функционирующих компаний – в большинстве случаев они так и не приобретают сколь-нибудь значимый вес в структуре доходов и в пределах одного-двух отчетных периодов – закрываются, что является следствием отсутствия бизнес-плана, который позволил бы детализировано подойти как к повышению эффективности бизнес-идеи, так и к ее дальнейшему продвижению и реализации.

Таким образом, необходимость с одной стороны дальнейшего развития действующих предприятий, а также отсутствие с другой стороны – методической и фактической подготовленности к разработке бизнес-плана нового направления работы – предопределили актуальность и прикладную значимость выбранной для исследования темы.

Объектом исследования является бизнес-планового направления деятельности ООО «ЧСД» – автомоечного комплекса комбинированного типа.

Предметом исследования выступают организационно-экономические отношения, возникающие в процессе разработки и реализации бизнес-плана нового направления деятельности ООО «ЧСД» – автомоечного комплекса комбинированного типа.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка полноценного бизнес-плана нового направления деятельности ООО «ЧСД» – автомоечного комплекса комбинированного типа, основной особенностью

которого будет функционирование как в форме мойки-самообслуживания (для физических лиц), так и в классическом виде (для юридических лиц).

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

1) охарактеризовать понятие «бизнес-план», его цели, задачи, функции и принципы;

2) рассмотреть классификацию и структуру бизнес-плана предприятия сферы автомоечных услуг;

3) сформулировать сущность бизнес-плана по организации нового направления деятельности ООО «ЧСД» – автомоечного комплекса комбинированного типа;

4) провести анализ рынка сбыта и предложить варианты выхода с услугами автомоечного комплекса комбинированного типа;

5) охарактеризовать прогнозные показатели экономической эффективности бизнес-плана автомоечного комплекса комбинированного типа.

В соответствии с поставленной целью и задачами сформирована структура выпускной квалификационной работы.

Во введении определены основные сущностные компоненты исследования, охарактеризована актуальность, цель, задачи, объект, предмет, методы и основные источники теоретического материала.

В первой главе сформулированы теоретические аспекты бизнес-планирования, охарактеризованы его целевые установки, задачи, принципы и функции, структура и основные разделы.

Во второй главе проведено обоснование содержательных аспектов бизнес-плана автомоечного комплекса комбинированного типа в рамках функционирующего предприятия (на примере ООО «ЧСД»).

В третьей главе рассчитаны экономические параметры работы предлагаемого бизнес-плана, охарактеризованы показатели прогнозной

экономической эффективности, с учетом имеющихся рисков, инфляции и альтернативных вариантов вложения инвестиций.

В заключении сформулированы выводы в соответствии с поставленной целью и задачами исследования.

Библиографический список содержит ссылки на основные источники, используемые как в рамках теоретической, так и аналитической части выпускной квалификационной работы.

Для достижения поставленных целей и задач были использованы методы обобщения, аналогии, сравнения, анализа и индукции. Основные теоретические и методологические положения квалификационной работы скоординированы с трудами таких авторов как Балабанов И.Т., Басовский Л.Е., Галасюк В.В., Грузинов В.П., Данилов И.А., Крейнина М.Н. и др.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ СФЕРЫ АВТОМОБИЛЬНЫХ УСЛУГ

1.1 Понятие и сущность бизнес-планирования

Бизнес-план предприятия трактуется в различных источниках по-разному. В российскую теорию данное понятие было заимствовано из зарубежной практики в смысловом значении «разработка направлений деятельности, приносящих доход».

Проанализировав 10 источников у разных авторов можно выделить следующие важные пункты, которые должны быть в формулировке понятия:

1) бизнес-план – это базовый документ, отражающий суть и особенности планируемых к реализации мероприятий в коммерческой сфере;

2) бизнес-план является планом осуществления процесса реализации мероприятий в коммерческой сфере;

3) бизнес-план необходим для оценки эффективности планируемых мероприятий в коммерческой сфере.

Наиболее содержательно, по-нашему мнению, определение представлено в книге Липсица И.В. «Бизнес-план – основа успеха», где он рассмотрен как «документ, который описывает аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также устанавливает способы их решения».

Данное понятие наиболее четко формулирует:

1) понимание бизнес-плана, как формализующего акта, описывающего аспекты будущего коммерческого предприятия;

2) проблемы, с которыми может столкнуться предприятие и с какими именно он может столкнуться

3) способы решения выявленных проблем.

Следовательно, данное понятие наиболее универсально для понимания в любой области.

Сущность бизнес-плана проявляется в его целях и задачах, функциях и принципах.

Целевые установки бизнес-плана напрямую зависят от его разработчиков и инвесторов. Если у разработчиков целью является продажа непосредственно бизнес-плана, без учета его реализуемости, то основной их целью выступает «накручивание» количественных и качественных параметров.

К первой группе относятся такие показатели как:

- 1) максимальная выручка;
- 2) минимальный срок окупаемости;
- 3) большой запас финансовой прочности;
- 4) высокий показатель внутренней нормы доходности;
- 5) низкие риски;
- 6) небольшие объемы вложений;
- 7) кратчайшие сроки инвестирования;
- 8) малый срок от вложения до запуска проекта;

Ко второй группе относятся такие характеристики как:

- 1) наличие уникальных характеристик товара, работ или услуг;
- 2) низкие конкурентные барьеры входа на рынок;
- 3) наличие незанятых ниш и неохваченных клиентов.

При разработке бизнес-плана, который планируется к реализации, а не на продажу подходы прямо противоположные с преобладанием пессимистического воззрения.

Максимальное внимание при этом уделяется изучению рынка, его динамики, основных тенденций, предпочтений как мажоритарных групп клиентов, так и миноритарных.

Все это закладывается в основу маркетинговой стратегии, на основе которой объективно подсчитывается минимум клиентов с большой вероятностью способных воспользоваться предлагаемым товаром, работой, услугой именно у разработчиков бизнес-плана.

Соответственно, количественные и качественные характеристики при этом меняются местами.

В количественных принимается минимальная выручка, средний срок окупаемости, максимальная себестоимость, средний уровень рисков, реальные объемы капиталовложений и сроки инвестирования, максимальная детализация этапов реализации по срокам и объемам вложений.

Качественные характеристики остаются без изменений, поскольку именно они лежат в основе реалистичности исполнения предполагаемого бизнес-плана:

- 1) наличие уникальных характеристик товара, работ или услуг;
- 2) низкие конкурентные барьеры входа на рынок;
- 3) наличие незанятых ниш и неохваченных клиентов.

Таким образом, в рамках данного исследования под бизнес-планом предлагается понимать документ, который описывает аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также устанавливает способы их решения.

Учитывая, что разрабатываемый бизнес-план предполагает дальнейшую реализацию, правомерно отметить, что это предполагает расчет ключевых параметров по пессимистическому сценарию с учетом результатов проведенного анализа конкурентов и общего состояния рынка автомоечных услуг.

1.2 Специфика функционирования сферы автомоечных услуг

Рынок автомоечных услуг имеет специфику, связанную с одной стороны с характеристиками услуг, а с другой – с привязанностью к автотранспортным средствам и их обслуживанием.

Характеристики услуг напрямую определяются следующими их специфическими чертами:

- 1) неосвязаемость, либо нематериальный характер;
- 2) неразрывность производства и потребления;
- 3) изменчивость свойств;

4) неспособность к хранению (предполагает особенные меры по выравниванию спроса и предложения, к их числу которых правомерно, по нашему мнению, отнести установление дифференцированных цен, применение скидок, введение системы предварительных заказов, увеличение скорости обслуживания, совмещение функций персонала).

Как правило, характеризуя конкурентные преимущества услуг, внимание сосредотачивают на их качестве, однако, как показывает практика, конечное решение о приобретении лишь на треть зависит от качества, остальное – связано с условиями приобретения и будущего использования услуги, что особенно важно, учитывая специфику автомоечных услуг.

Основной особенностью данного вида услуг является их полноценность и комплексность, поскольку предоставляется возможность одновременно:

1) водителю – отремонтировать, самостоятельно вымыть автомобиль, купить необходимые в дороге запчасти и аксессуары, отдохнуть, а также воспользоваться при необходимости интернетом, вендинговым аппаратом и услугами эвакуатора;

2) пассажирам – посетить магазин, туалетную комнату, посмотреть телевизор, выйти в Интернет или позвонить по стационарному телефону;

3) детям – попробовать кондитерские изделия, выбрать игрушку в магазине, посетить туалетную комнату, посмотреть телевизор.

Факторы, оказывающие влияние на эффективность функционирования автомоечного комплекса правомерно разделить на две группы:

1) эндогенные (внешние) – независящие от самого автомоечного комплекса;

2) экзогенные (внутренние) напрямую определяемые хозяйствующим субъектом.

Внешние факторы, оказывающие влияние на эффективность функционирования автомоечного комплекса включают в себя:

- 1) общее состояние экономической конъюнктуры в регионе и в стране, то есть уровень цен, инфляцию и т.д.;
- 2) форс-мажорные обстоятельства (стихийные бедствия и т.д.);
- 3) стабильность политического и общественного развития;
- 4) состояние конкурентов;
- 5) развитие придорожной инфраструктуры;
- 6) изменение нормативной базы, в части, касающейся объектов придорожного сервиса;
- 7) иные факторы.

Воздействовать на внешние факторы практически невозможно, поэтому их:

- 1) необходимо учитывать при просчете рисков,
- 2) снижать посредством страхования и диверсификации деятельности.

Внутренние факторы характеризуют аспекты деятельности автокомплекса, которые подвержены регулированию со стороны самого хозяйствующего субъекта:

- 1) производственные характеристики (техника и технология);
- 2) организационная структура;
- 3) масштаб и структура автокомплекса;
- 4) выбор поставщиков сырья и оборудования;
- 5) виды и объемы финансирования;
- 6) использование различных схем налогообложения деятельности;
- 7) ценовая политика;
- 8) маркетинговая программа и план продвижения продукции и услуг автомоечного комплекса;
- 9) иные факторы.

Данные факторы определяются самим предприятием и напрямую определяют эффективность его функционирования.

Таким образом, правомерно отметить необходимость комплексного подхода при разработке бизнес-плана в сфере автомоечных услуг, поскольку это предопределено как сложностью самого понятия «услуга», так и спецификой обслуживания автотранспортных средств.

1.3 Структура и методика бизнес-плана предприятия сферы автомоечных услуг

Укрупненная структура разделов бизнес-плана комбинированного комплекса, функционирующего в сфере автомоечных услуг представлена в таблице 1.1

Таблица 1.1 – Укрупненная структура разделов бизнес-плана

Номер раздела (подраздела)	Наименование раздела (подраздела)
Титульный лист	
Резюме	
1	ИДЕЯ (СУЩНОСТЬ) ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА
2	ОЦЕНКА РЫНКА СБЫТА
2.1	Описание рынка сбыта и конкурентов
2.3	Характеристика основных потребителей и их предпочтений
3	ПЛАН МАРКЕТИНГА
3.1	Цели маркетинга комбинированной автомойки
3.2	Стратегия выхода на рынок: ценообразование, рекламная политика, продвижение
4	ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АВТОМОЕЧНЫХ УСЛУГ
4.1	Материальные факторы осуществления автомоечных услуг
4 1	Описание процесса осуществления автомоечных услуг
5	ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН
5.1	Организационно-правовая форма собственности фирмы
5.2	Организационная структура предприятия и сведения о фонде оплаты труда
5 3	Распределение обязанностей. Сведения о партнерах
6	ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН С УЧЕТОМ СТЕПЕНИ РИСКА РЫНКА АВТОМОЕЧНЫХ УСЛУГ

Разработке разделов, представленных в таблице 1.1 предшествует анализ текущего состояния потенциального инвестора, что включает в себя:

- 1) общую историко-экономическую характеристику, предполагающую исследование основных текущих направлений деятельности, а также сформированной оргструктуры и распределения функциональных обязанностей;
- 2) анализ структуры доходов от основных направлений;
- 3) анализ показателей вооруженности труда основными фондами и характеристика их наличия и движения;
- 4) анализ материалоемкости реализованной продукции, в том числе – на рубль выручки;
- 5) анализ производительности труда;
- 6) анализа затрат;
- 7) анализ показателей финансовой устойчивости;
- 8) анализ показателей платежеспособности.

Такой пред инвестиционный анализ проводится с целью обоснования необходимости разработки и реализации бизнес-плана нового направления деятельности, призванного улучшить текущие показатели в краткосрочной перспективе.

Далее приводится резюме бизнес-плана, которое включает в себя следующие основные характеристики:

- 1) название и сферу деятельности будущего бизнеса;
- 2) месторасположения бизнес-объекта;
- 3) стадия готовности;
- 4) срок реализации;
- 5) источники финансирования и учредители;
- 6) сущность и уникальность бизнес-идеи;
- 7) основные прогнозируемые результаты;
- 8) прочие значимые данные.

Резюме представляется в самом начале бизнес-плана, но фактически составляется по завершении ключевых разделов и представляет собой самостоятельный рекламный документ.

Далее идут разделы, представленные в таблице 1.1, в которых в сжатой форме представлены данные, касающиеся отдельных сторон развития будущего бизнеса.

Выводы по первому разделу

В рамках данного исследования под бизнес-планом предлагается понимать документ, который описывает аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также устанавливает способы их решения.

Рынок автомоечных услуг имеет специфику, связанную с одной стороны с характеристиками услуг, а с другой – с привязанностью к автотранспортным средствам и их обслуживанием.

Предлагаемая структура бизнес-плана комбинированного комплекса автомоечных услуг предполагает исследование в рамках следующих частей:

- 1) титульный лист;
- 2) резюме;
- 3) сущность бизнес-идеи;
- 4) оценка рынка автомоечных услуг;
- 5) план маркетинга;
- 6) производственный план (план осуществления услуг);
- 7) организационный план;
- 8) финансовый план с учетом рисковой составляющей;
- 9) приложения.

2 СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЧСД» – АВТОМОЕЧНОГО КОМПЛЕКСА КОМБИНИРОВАННОГО ТИПА

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия-инвестора разработки и реализации бизнес-плана автомоечного комплекса комбинированного типа (ООО «ЧСД»)

Общество с ограниченной ответственностью «ЧСД» переименовано из Общества с ограниченной ответственностью «Челябинск-Строительство-Дороги», созданного путем преобразования Закрытого акционерного общества «Дорожник».

Правовое положение Общества определяется законодательством Российской Федерации и Уставом, учрежденным 05.09.05.

В соответствии с Уставом Общества ООО «ЧСД» является коммерческой организацией, основной целью деятельности которой является получение прибыли в интересах участника, удовлетворение общественных и личных потребностей.

В соответствии с уставом, рассматриваемое общество оказывает следующие услуги:

1) строительство автомобильных дорог.

В состав предприятия входят 12 филиалов – ДРСУ и проектно-изыскательский институт, что дает возможность решать задачи любой сложности, начиная со стадии проектирования и до строительства автомобильных дорог любой технической категории. Обладая мощной производственной базой, значительным парком техники и возможностью, в случае необходимости, мобильно перебазироваться с одного объекта на другой, концентрируя при этом производственные мощности всех филиалов.

2) услуги строительной лаборатории.

Лаборатория оказывает услуги по определению качества строительных материалов, в том числе:

– определение качества асфальтобетонной смеси (средняя и истинная плотность асфальтобетона, водостойкость и водонасыщение, предел прочности при сжатии, зерновой состав, и т.д.);

– определение качества битума (температура хрупкости, температура размягчения по кольцу и шару, глубина проникновения иглы, растяжимость, температура вспышки, сцепление битума с песком, индекс пинетрации и т.д.);

– определение качества минерального порошка (зерновой состав, удельный вес, пористость, гидрофобность, влажность, и т.д.);

– определение качества щебня (зерновой состав, содержание пылевидных, глинистых и иглистых частиц, дробимость, истираемость, содержание зерен пластинчатой формы (лещадности), средней, истинной и насыпной плотности, и т.д.);

– определение качества песка (зерновой состав и модуль крупности, влажность, коэффициент фильтрации и т.д.).

3) содержание автомобильных дорог.

Подразделения ООО «ЧСД» ведут работы по круглогодичному содержанию федеральных, территориальных и муниципальных автомобильных дорог всех технических категорий и предприятие в полном объеме несет ответственность за обеспечение безопасного и бесперебойного движения на закрепленной сети дорог. Для этого задействовано автогрейдеры, КДМ, плужные и шнекороторные снегоочистители, готовые в период зимнего содержания в любую минуту выехать на очистку от снега и посыпку автодорог, для чего в каждом филиале имеются теплые боксы и организовано круглосуточное дежурство.

Ямочный ремонт асфальтобетонного покрытия автодорог выполняется традиционным способом с применением горячих асфальтобетонных смесей различных типов и марок, а также при низких температурах – литой асфальтобетонной смесью рециклером.

4) составление сметной документации.

Опытные специалисты сметчики с использованием сметной программы РИК составляют сметы на все виды работ по строительству, ремонту и содержанию автомобильных дорог и искусственных сооружений, сметы на общестроительные работы, переустройство коммуникаций, ремонт асфальтобетонных заводов.

5) перевозка грузов.

Имеющийся парк автотранспортных средств позволяет осуществлять перевозки различных видов грузов, в том числе крупногабаритных тралом Freightiler-414 на любые расстояния. Осуществляется также перевозка битума, ГСМ.

б) реализация дорожно-строительных материалов.

Все филиалы производят продажу асфальтобетонной смеси всех типов и марок, черного щебня юридическим и физическим лицам. Касимовское и Шацкое ДРСУ реализуют грунт из лицензионных карьеров. Касимовское, Клепиковское, Сасовское, Скопинское, Шацкое, Шиловское, Ермишинское ДРСУ реализуют песок из лицензионных карьеров.

7) услуги дорожно-строительной техники для производства работ:

7.1) подготовительных и земляных (бульдозеры, экскаваторы, автогрейдеры, катки и др.);

7.2) устройству дорожной одежды переходного и усовершенствованного типов (погрузчики, распределители каменной мелочи, автогрейдеры, асфальтоукладчики, автогудронаторы, катки и др.);

7.3) устройство обработки шероховатой поверхности– Чипсиллер-26;

7.4) заливки трещин в асфальтобетонном покрытии;

7.5) фрезерования асфальтобетонного покрытия;

7.6) монтажа железобетонных и металлоконструкций (автокраны разной грузоподъемности, сварочные агрегаты).

8) разработка проектной документации на строительство, реконструкцию, ремонт автомобильных дорог и искусственных сооружений.

9) разработка рабочей документации на объекты строительства, реконструкции, капитального ремонта автомобильных дорог.

10) услуги учебного центра, осуществляющую подготовку и повышение квалификации кадрового состава как для ООО «ЧСД», так и для сторонних организаций.

11) работы по водопонижению, организации поверхностного стока и рельефа.

12) гидромеханизированные и дноуглубительные работы.

Структура доходов от вышеозначенных направлений представлена на рисунке 2.1.

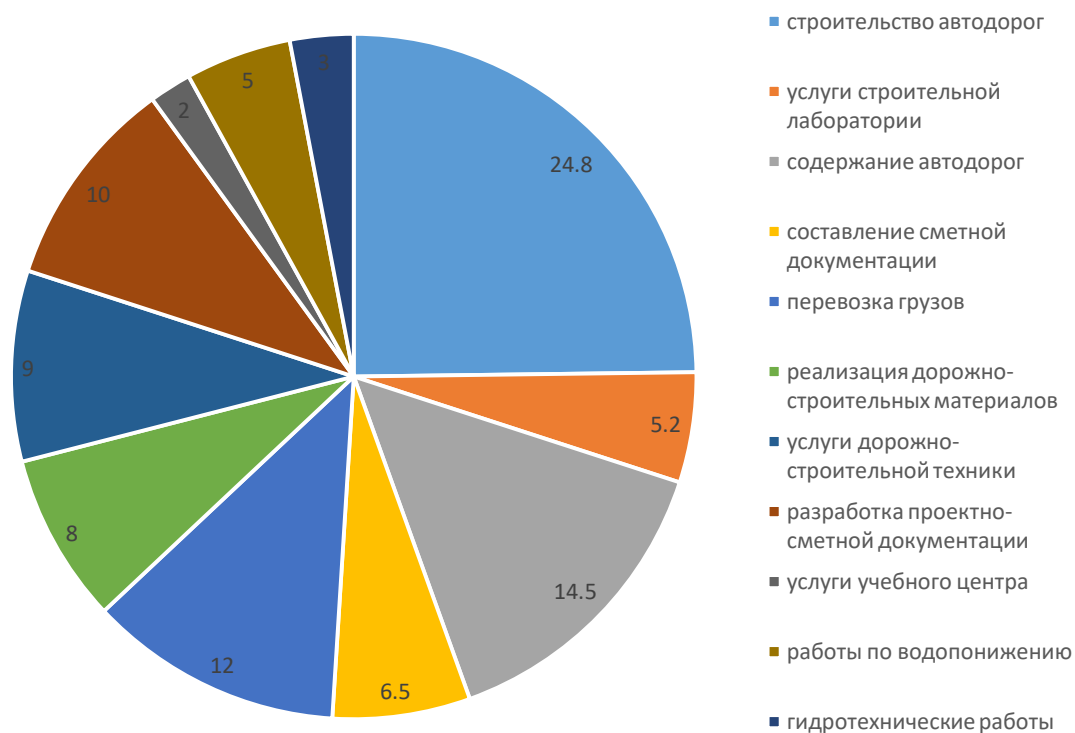


Рисунок 2.1 – Структура доходов от основных видов деятельности ООО «ЧСД»

При строительстве дорог ООО «ЧСД» применяет новые технологии.

Уплотнение земляного полотна производится ударным катком ДМ-7, который позволяет уплотнить грунт до требуемой плотности толщиной слоя от 0,7 м до 1,0 м.

Контроль уплотнения грунта производится экспресс – методом и проверяется стандартным прибором.

В тяжелых гидрогеологических условиях укрепление грунтов в основаниях, увеличенной крутизны и устойчивость откосов земляного полотна, конусов мостов производится геосинтетическими материалами, армирующими геосетками и объемными георешетками, укреплении берегов гобионами с каменной наброской. При устройстве конструкций дорожных одежд применяется синтетический материал типа «Дорнит», для снижения толщины слоя щебеночного основания применяются георешетки, армирующие и не позволяющие проникновение щебня в песок и обратно и при этом сохраняет свой расчетный модуль упругости слоя на всю толщину.

Приготовление асфальтобетонных смесей ведется с добавками адгезионными различных производителей повышающие сцепление битума с каменными материалами, так и полимерными типа PR PLASSt-S при введении которой прочность асфальтобетона увеличивается на 30%.

Устройство асфальтобетонного покрытия производится асфальтоукладчиками импортного и отечественного производства, оборудованные автоматическими системами слежения за ровностью, толщиной слоя и поперечного уклона в допусках не более $\pm 1,0$ см.

Катки оборудованы прижимными и отрезными дисками для формирования кромки или обрезки асфальтобетонных слоев дорожной одежды.

ООО «ЧСД» имеет право создавать, реорганизовывать и ликвидировать филиалы и представительства с соблюдением законодательства.

Высшим органом управления Обществом является учредитель или Общее собрание Участников общества.

ООО «ЧСД» включает в свой состав группу предприятий в соответствии с рисунком 2.2

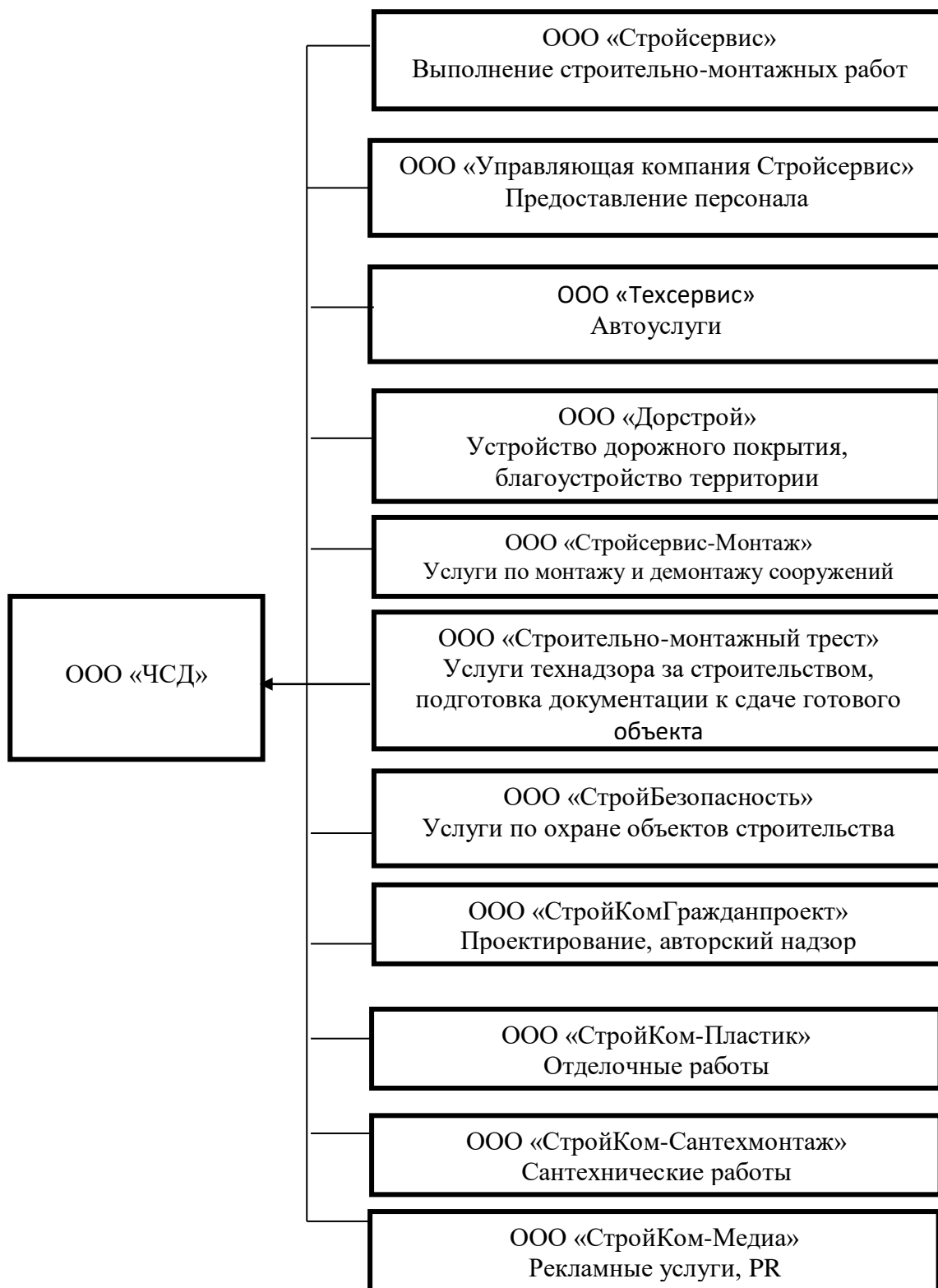


Рисунок 2.2 – Взаимосвязь ООО «ЧСД» с другими предприятиями группы предприятий дорожного строительства

Контроль за деятельностью директора осуществляет учредитель, а в случае двух или более участников Общества – ревизор или Ревизионная комиссия, избираемые Общим собранием участников Общества.

Структура ключевых органов управления представлена на рисунке 2.3.

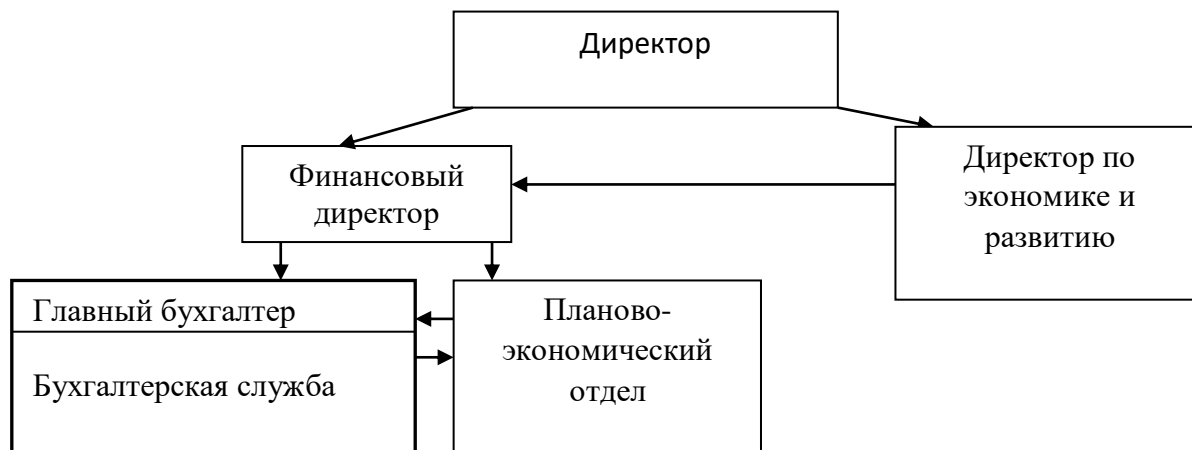


Рисунок 2.3 – Взаимосвязь органов управления в ООО «ЧСД»

Бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерской службой, возглавляемой главным бухгалтером.

Структура бухгалтерской службы представлена на рисунке 2.4.

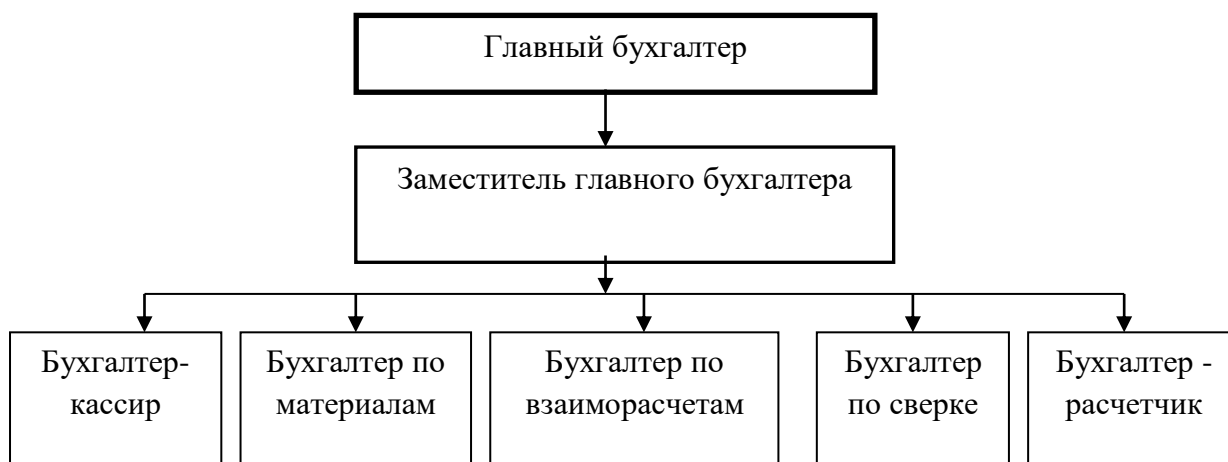


Рисунок 2.4 – Структура бухгалтерской службы в ООО «ЧСД»

Бухгалтерская служба ООО «ЧСД» тесно связана с другими органами управления – требования главного бухгалтера на представление документов и сведений обязательны для всех работников организации.

Приказом руководителя от 11.01.2005 была утверждена учетная политика для целей бухгалтерского и налогового учета.

Согласно учетной политике, отдельному учету подлежат следующие виды деятельности:

- 1) хозяйственная деятельность по строительству административных зданий, объектов соцкультбыта, жилья;
- 2) совместная деятельность по строительству подстанций.

В Положении об учетной политике описаны основные аспекты учета деятельности ООО «ЧСД»:

- 1) способы начисления амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов;
- 2) сроки проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств;
- 3) способы учета затрат на ремонт основных средств и возможность их переоценки;
- 4) способы учета материальных ценностей и порядок их списания в производство;
- 5) способы учета затрат, расходов будущих периодов;
- 6) порядок списания дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности;
- 7) порядок учета займов;
- 8) способы определения выручки
- 9) порядок учета расходов по хозяйственной и совместной деятельности.

Отдельными приложениями оформлены график документооборота, рабочий план счетов, нормы командировочных расходов и формы первичных учетных документов, по которым не предусмотрены типовые формы: авизо, акт приемки-передачи векселя, акт сверки по долевым участию в строительстве и др.

Учетная информация обрабатывается с применением программного продукта КБС «СТЭК».

Для целей налогообложения утверждено Положение об учетной политике для целей налогообложения, которое состоит из 4 разделов:

В 1 разделе – «Общие положения» говорится, что исчисление налогов и сборов осуществляется бухгалтерской службой, на основании информации, своевременное обеспечение которой осуществляют юридический и риэлторский отдел.

Во 2, 3 и 4 разделах описываются способы исчисления налоговой базы по следующим налогам соответственно:

- 1) налог на имущество организации,
- 2) налог на добавленную стоимость,
- 3) налог на прибыль организации.

В соответствии с предоставленными данными был проведен анализ основных аспектов деятельности рассматриваемого предприятия.

Как показывает таблица 2.1 в ООО «ЧСД» произошел прирост ОПФ на 47,65 млн. руб. Увеличение стоимости основных производственных фондов оценивается как положительное, но необходимо не просто наращивать материально-техническую базу, а приобретать более новое оборудование для повышения качества выполняемых работ и сокращения расходов на ремонт.

Таблица 2.1 – Анализ показателей фондовооруженности

Показатели	2015 г	2016 г	Изменение
Среднесписочная численность работников, чел.	157	173	16
Среднегодовая стоимость ОПФ, млн.р.	29,2	76,85	47,65
– в том числе – машин, оборудования млн.р.	27,39	75,04	47,65
Удельный вес машин и оборудования в общем объеме основных фондов, доля	0,94	0,98	0,04
Механовооруженность труда, руб./чел.	0,17	0,43	0,26
Фондовооруженность труда, руб.	0,18	0,44	0,26

Важно отметить, что увеличилось значение коэффициента износа, что связано с приобретением довольно старого инвентаря.

Следствием этого стало снижение коэффициента годности, который фактически является показателем обратным износу.

По данным формы №5 (Приложение к бухгалтерскому балансу) можно установить, что прирост связан с увеличением производственного оборудования и хозяйственного инвентаря. Это свидетельствует о расширении масштабов деятельности ООО «ЧСД».

Наличие и движение основных фондов предприятия отражено в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Характеристика наличия и движения основных фондов

Показатели	2016		Изменения на конец года
	На начало	На конец	
Исходные показатели			
Стоимость основных фондов, млн.р.	29,2	76,85	47,65
в том числе:			
зданий, сооружений, млн.р.	1,81	1,81	0
машин и оборудования, млн.р.	27,39	75,04	47,65
др. видов фондов, млн.р.	-	-	-
Поступило фондов за период, млн.р.	-	47,65	47,65
Выбыло из фондов за период, млн.р.	-	4,53	4,53
Амортизация основных фондов, млн.руб. – всего	0,47	2,426	1,956
В том числе:			
зданий и сооружений, млн.р.	0,07	0,54	0,47
машин, оборудования и транспортных средств, млн.р.	0,4	1,886	1,486
Расчетные показатели			
Коэффициент обновления ОФ, %	-	1,0209	-
Коэффициент выбытия ОФ, %	-	1,5514	-
Коэффициент износа ОФ, % – всего	0,1610	0,3157	0,1547
в том числе:			
зданий и сооружений, %	0,0387	0,2983	0,2597
машин, оборудования и транспортных средств, %	-	-	-
Коэффициент годности ОФ, %	0,8390	0,6843	-0,1547

В связи с расширением масштабов деятельности ООО «ЧСД» среднесписочная численность работников в 2016 году, по сравнению с 2015 годом, выросла на 16 человек.

Следствием этого стало увеличение фондовооруженности труда, то есть в 2016 году на 1 работника приходится 0,44 млн.руб. это на 0,26 млн.руб. больше, чем в 2015 году, таблица 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ материалоемкости реализованной продукции

Показатели	2015г	2016г	Изменение
Стоимость реализованной продукции, млн.р.	228,7	445,3	2 16,6
Материальные затраты, млн.р.	50	68,477	68 472
Материалоемкость продукции, затрат на рубль произведенной продукции	0,022	0,153	0,13

В 2016 году материалоемкость продукции увеличилась по сравнению с 2015г. на 15 копеек с каждого вложенного рубля.

Главная причина – значительное увеличение материальных затрат, причиной чему могло послужить увеличение масштабов деятельности предприятия.

Анализ производительности труда характеризуется положительным изменением, что по-нашему мнению связано с тем, что большая часть работ выполняется вручную и увеличение объемов производства приводит подобным результатам на таблица 2.4.

Таблица 2.4 – Анализ производительности труда ООО «ЧСД»

Показатели	2015г	2016г	Изменение
Среднесписочная численность работников, чел.	157	173	16
Стоимость реализованной продукции, млн.р.	228,7	445,3	216,6
Производительность труда, произведено продукции в стоимостном выражении на рубль затрат на труд	1,46	2,57	1,11

Из таблицы следует, что увеличение объема продукции связано и с увеличением среднесписочной численности работников, и ростом производительности труда. Это может быть связано с ростом технической вооруженности и квалификации кадров, с улучшением использования рабочего времени и т.д.

Анализ затрат предприятия представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализа затрат ООО «ЧСД»

Показатели	2015, млн.р.	2016, млн.р.	Темпы роста	Структурные коэффициенты		
				2015	2016	Изменения
Выручка от реализации продукции– нетто	228,0	403,7	1,7	-	-	-
Затраты по обычным видам деятельности	120,63	145,2	1,2	-	-	-
В том числе						
– материальные затраты	50	68,477	1,3	0,0004	0,0471	0,0467
– на оплату труда с отчислениями на соц. нужды	119,3	274,7	2,3026	0,0989	0,0019	-0,0970
– амортизация	8	12	1,5000	0,0007	0,0000	-0,0007
прочие	10,857	138,1390	127,2350	0,9000	0,9510	0,0509

По данным таблицы видно, что наибольший удельный вес в затратах занимают прочие затраты, которые включают в себя арендную плату за найм техники, налоги, консультационные услуги, аудиторские услуги, юридические услуги, расходы на электроэнергию, информационные услуги, расходы на рекламу и т.д. Это связано со спецификой деятельности ООО «ЧСД» (является заказчиком-застройщиком, основная деятельность связана с организацией строительства и обслуживания дорог). За 2016г произошло увеличение по всем элементам затрат, особенно выросли материальные и прочие затраты, что связано с расширением масштабов деятельности.

Анализ затрат на рубль продукции предприятия представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ затрат ООО «ЧСД» (млн. руб.)

Показатели	2015г	2016г	Изменение
Затраты – всего	120,63	145,26	24,63
Выручка – нетто от продаж	228,0	403,7	175,5
Затраты на рубль продукции	0,022	0,153	0,15

В 2016 г показатель затрат на рубль продукции вырос. Это произошло в связи с увеличением общей величины затрат в результате расширения деятельности. Резервом снижения затрат на рубль продукции является снижение общей величины затрат.

Наибольший удельный вес в фин. результате (прибыли) организации в 2016 году занимают доходы от операционной и внереализационной деятельности, а удельный вес прибыли от продаж снизился по сравнению с 2015г.

Для того, чтобы определить конкретные направления совершенствования структуры имущества рассматриваемого предприятия необходимо проанализировать состав и структуру показателей его финансовой устойчивости таблица 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «ЧСД»

Показатели	Формула расчета показателя	На конец периода		Нормативное значение	Изменение за отчетный период
		2015г	2016г		
Собственный оборотный капитал (млн. руб.)	СК-ВОА	-23,476	85,707	-	109183
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	СОК/ОБА	-	0,5737	0,1	-
Коэффициент независимости	СК/ВБ	0,0470	0,9606	0,5	0,9136
Коэффициент финансирования	СК/ЗК	0,0494	24,3874	1	24,3381
Коэффициент инвестирования	СК/ВОА	0,0556	1,0584	1	1,0028
Коэффициент мобильности	СОК/СК	-	0,0552	0,5	-
Коэффициент финансовой устойчивости	(СК+ДСО)/ВБ	0,0470	0,9606	0,6	0,9136

На конец 2016года все показатели финансовой устойчивости соответствуют нормативным значениям, что свидетельствует о достаточности финансовых источников средств и рациональности их использования по обеспечению процесса функционирования предприятия.

На основе данных таблицы 2.8 можно сделать выводы о динамике показателей платежеспособности ООО «ЧСД».

Таблица 2.8 – Анализ показателей платежеспособности ООО «ЧСД»

Показатели	Формула расчета показателя	На конец периода		Нормативное значение	Изменение за 2016г
		2015г	2016г		
1. Коэффициенты ликвидности					
– абсолютной	$(ДС+КФВ)/КСО$	0	0,0043	0,2-0,25	0,0043
– срочной (критической)	$(ДС+КФВ+ДЗдо12)/КСО$	0,1608	0,9750	0,8-1	0,8142
– текущей	$(ОБА-ДЗбол12)/КСО$	0,1615	2,3456	1,5-2	2,1841
2. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	$ДЗ/КЗ$	0,1608	0,9707	–	0,8098
3. Коэффициент закрепления оборотных активов	$ОБА/ВП$	1,9004	29,6603	–	27,7599
4. Оборачиваемость кредиторской задолженности	$ВП/КЗ$	0,0850	0,0791	–	-0,0059
5. Удельный вес кредиторской задолженности	$КЗ/КСО$	1,0000	0,9184	–	-0,0816
6. Влияние на изменение текущей ликвидности:					
– коэффициента закрепления оборотных активов					2,4997
– оборачиваемости кредиторской задолженности					-0,1556
–уд.веса кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах					-0,1715

Следовательно:

1) коэффициент абсолютной ликвидности ниже нормативного значения, что говорит о недостаточной возможности немедленного погашения текущих обязательств, для повышения значения данного показателя ООО «ЧСД» необходимо увеличивать свои наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);

2) остальные показатели ликвидности находятся в пределах нормативных значений, что позволяет говорить о достаточной степени платежеспособности организации;

3) выросло соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Это может свидетельствовать о том, что предприятие быстрее рассчитывается по

своим обязательствам, но это может и свидетельствовать о неудовлетворительном состоянии платежеспособности дебиторов;

4) увеличилось значение коэффициента закрепления оборотных активов, т.е. повысилась стоимость активов, приходящаяся на каждый рубль выручки.

Таким образом, в ходе анализа активов, пассивов и источников средств ООО «ЧСД» было выявлено, что в настоящее время большая часть средств тратится на аренду машин и оборудования, что в условиях увеличения объема работы приводит к существенным потерям и снижению эффективности хозяйствования, предопределяя необходимость разработки новых направлений.

2.2 Сущность бизнес-идеи нового направления деятельности ООО «ЧСД» –автомоечного комплекса комбинированного типа

В связи с направленностью основного бизнеса ООО «ЧСД» наиболее интересным направлением для его диверсификации было определено – обслуживание автомобилей как физических лиц, так и юридических (главным образом автосалонов).

Было получено задание разработать концепцию бизнес-плана комбинированного автомоечного комплекса среднего класса, где посетители могут самостоятельно помыть автомобиль, а юридические лица, заключив договор на обслуживание – доверяют свой автомобиль в надежные руки профессионалов.

В качестве основных конкурентных преимуществ выступают закладываемые в основу ключевые принципы – качество, гостеприимство, удобство и комплексный подход.

Автомоечный комплекс будет оснащен проверенным инновационным оборудованием, только сертифицированными материалами и используемой качественной автохимией.

Схематическое представление предлагаемого проекта представлено на рисунке 2.5.

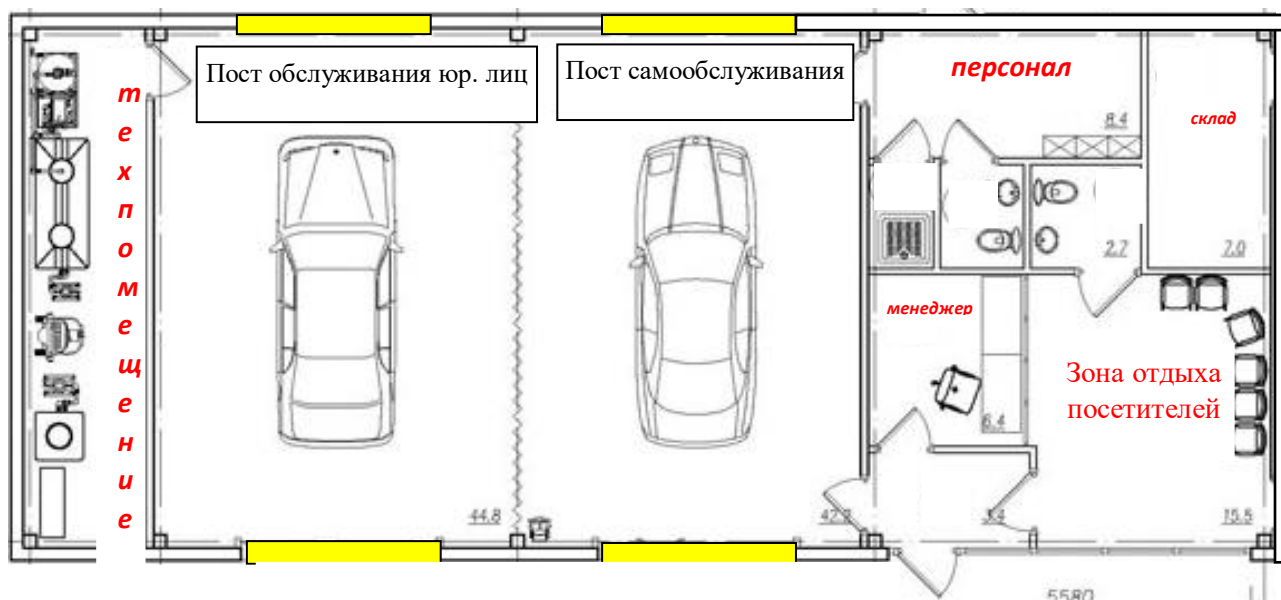


Рисунок 2.5 – Схематическое изображение автомоечного комплекса «Помой сам»

Следовательно, автомоечный комплекс «Помой сам» планируется как предприятие полного цикла, отличительной особенностью предоставляемых услуг которого является:

- 1) высокое качество при относительно невысоких ценах,
- 2) наличие одновременно и поста самообслуживания и возможность профессионально помыть машину,
- 3) удобство, чистота, порядок, вежливость и компетентность персонала, располагающий к отдыху дизайн, логичное расположение относительно прилегающей дороги.

В настоящее время как на протяжении рассматриваемого отрезка дороги, так и в целом по району присутствуют как полноценные автокомплексы европейского уровня, так и мойки более низкого класса.

Планируемый комплекс является наиболее приемлемым по масштабу, уровню, структуре и содержанию предоставляемых услуг (табл. 2.9).

Таблица 2.9 – Номенклатурные позиции нового направления работы ООО

«ЧСД»

Подразделение автокомплекса	Номенклатурные позиции
1. Комплексная мойка	<ul style="list-style-type: none"> – экспресс мойка; – евромойка; – нано Мойка кузова; – VIP Мойка.
2. Индивидуальная мойка	<ul style="list-style-type: none"> – самостоятельная мойка клиентом своего автомобиля
3. Уборка салона	<ul style="list-style-type: none"> – комплексная уборка салона; – кондиционер кожи; – пылесос и влажная уборка; – полировка пластика салона.
4. Химчистка	<ul style="list-style-type: none"> – салона; – обшивки; – детских автокресел.
5. Удаление трудновыводимых пятен	<ul style="list-style-type: none"> – удаление битумных и прочих пятен; – удаление насекомых; – удаление масляных и иных следов.
6. Полировка	<ul style="list-style-type: none"> – абразивная полировка; – нано покрытие стекол (антидождь); – полировка фар и фонарей; – удаление тонирующей плёнки, очистка от клея, мойка стекла; – экспресс полировка кузова; – глубокая полировка кузова.
7. Предпродажная подготовка автомобиля	<ul style="list-style-type: none"> – мойка; – химчистка; – полировка; – удаление неприятных запахов; – обеспечение чистоты деталей кузова, салона и моторного отделения.
8. Автомагазин	<ul style="list-style-type: none"> – продовольственные товары, пользующиеся постоянным высоким спросом (кондитерские изделия, шоколад, жевательная резинка, мороженное, чипсы, газированные напитки, соки, воды и др.); – непродовольственные товары, пользующиеся постоянным высоким спросом (игрушки детские, средства гигиены, сигареты и др.); – автотовары (жидкость для омывания стекол, автоосвежители, автomasла, смазки и присадки, коврики, полироли, автозапчасти и др.).

В частности, основной особенностью услуг является их полноценность и комплексность, поскольку предоставляется возможность одновременно:

4) водителю – отремонтировать, самостоятельно вымыть автомобиль, купить необходимые в дороге запчасти и аксессуары, отдохнуть, а также

воспользоваться при необходимости интернетом, вендинговым аппаратом и услугами эвакуатора;

5) пассажирам – посетить магазин, туалетную комнату, посмотреть телевизор, выйти в Интернет или позвонить по стационарному телефону;

6) детям – попробовать кондитерские изделия, выбрать игрушку в магазине, посетить туалетную комнату, посмотреть телевизор.

Таким образом, предоставляемые услуги имеют четкую спецификацию и при этом направлены на обслуживание всех групп автопользователей, которые ценят:

- 1) свое время,
- 2) качество,
- 3) логичность и полноценность предоставляемых услуг при ценах, сравнимых с конкурентами;
- 4) возможность самостоятельно осуществить мойку автомобиля;
- 5) провести время с пользой для своего имущества (автомобиля) и кошелька.

2.3 Анализ рынка сбыта услуг комбинированной автомойки

Для выявления основных характеристик рынка сбыта услуг предлагаемой комбинированной автомойки были применены следующие методы:

1) опрос потенциальных клиентов – в течение двух суток 15 и 22 марта 2016 года был проведен контрольный срез мнения водителей-пользователей услуг автомоечного сервиса;

2) группирование и сегментирование потенциальных пользователей – то есть разделение их на однородные группы по предъявляемым требованиям к качеству и формату услуг, предоставляемый автомойкой;

3) изучение территориальных особенностей в зоне потенциального расположения комбинированной автомойки, выявление пространственных факторов позитивно или негативно сказывающихся на его работе;

4) выявление прямых и косвенных конкурентов, анализ их деятельности, формирование полноценного пакета сведений о работе автомоек, магазинов, автозаправочных станций, шиномонтажных и сервисных служб в пределах 7-10 километров от места расположения будущего автомоечного комплекса;

5) обобщение выявленных сведений и формирование разделов бизнес-плана, характеризующих:

5.1) рынок сбыта,

5.2) факторы влияния,

5.3) предпочтения потенциальных пользователей услуг автомойки,

5.4) конкурентов.

Новая объездная автодорога, позволяющая разгрузить мост через Шершневское водохранилище позволяет соединить:

1) пригородную часть, с достатком вышесреднего (население таун-хаусов и коттеджей),

2) новый район «Парковый» (в основном бюджетного формата;

3) строящийся район «Академ Riverside»;

4) прилегающие территории «старого» Северо-Запада (коренные жители спального района, среднего достатка).

На рассматриваемом участке, представленном на рисунке 2.6 (7 километров трассы в направлении улицы Академика Макеева):

1) достаточно высокое качество покрытия,

2) отсутствуют труднопроходимые участки,

3) участки повышенной аварийности носят условный характер и не осложняют движение;

4) бóльшая часть трассы электрифицирована.



Рисунок 2.6 – Общий вид рынка сбыта услуг автомоечного комплекса

С экономической точки зрения это приводит к тому, что придорожные автомойки ежедневно недосчитываются большого количества потенциальных пользователей, а, следовательно, их вложений в кассу.

Таким образом, в текущих условиях рынок сбыта услуг автомоечного комплекса далек от насыщения, поскольку до настоящего времени существующие автохозяйства носят достаточно низкий уровень как по качеству предоставляемых услуг, так и по их разнообразию, удобству, форме и цене.

Экономическая целесообразность проектирования объекта подтверждается:

- 1) высокой круглосуточной круглогодичной проходимостью – свыше 25 000 автомобилей в сутки, что отражает рисунок 2.7;
- 2) прекрасной окружающей природой;
- 3) близостью мест проживания и отдыха;
- 4) недостаточной развитостью инфраструктуры и придорожного сервиса, поскольку существующие на дороге автомойки либо имеют невысокий статус и качество обслуживания, либо отличаются высокими ценами.



Рисунок 2.7 – Схематическое изображение расположения автомойки

Основные экономические характеристики, значимые для исследования представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10– Экономические характеристики рынка сбыта автомоечного комплекса «Помой сам»

Наименование параметра	Среднее значение параметра
проходимость в зависимости от уровня составляет	от 50 до 350 автомобилей в сутки
средняя величина суммы чека	от 200 до 900 рублей
чек в придорожном магазине	50 – 250 рублей
стоимость мойки	150-250 рублей с малолитражного легкового автомобиля и 250-700 рублей со стандартной машины (в зависимости от размера и сложности выполняемых работ)
проходимость придорожного магазина	50-350 человек в сутки
объем выручки автомагазина в месяц	25 000 – 100 000 рублей
объем выручки автостоянки в месяц	25 000 – 50 000 рублей
средняя норма рентабельности придорожного хозяйства	50-80%

С учетом существующих тенденций рынка автомоечных услуг определены основные группы пользователей услуг предлагаемого предприятия.

Помимо традиционной группы пользователей услуг – автовладельцев-жителей микрорайона, в котором предполагается создание комбинированной автомойки, предлагается также обратить внимание на такие группы пользователей как:

1) автосалоны (продающие как новые, так и подержанные автомобили) – именно данная группа в настоящее время представляет наибольший интерес в связи с повышенной платежеспособностью и регулярностью использования услуг автомойки,

2) случайные водители (которые, регулярно или нет проезжают по дороге, где располагается автомоечный комплекс, и решили попробовать качество мойки самообслуживания);

3) семейные пары (с детьми) – то есть группа, которая воспользовалась услугами автомоечного комплекса по настоянию ребенка (понравилась вывеска, захотелось в туалет, попросил купить что-либо и т.д.).

В настоящее время свыше 70% потенциальных пользователей услуг автомоечного комплекса планируют составлять жители микрорайона или автовладельцы, работающие неподалеку, однако, как показало исследование – эта пропорция изменяется прямо пропорционально качеству предлагаемых услуг.

Чем выше качество – тем большую долю занимают юридические лица и иные группы потенциальных пользователей автомоечных услуг (рисунок 2.8).

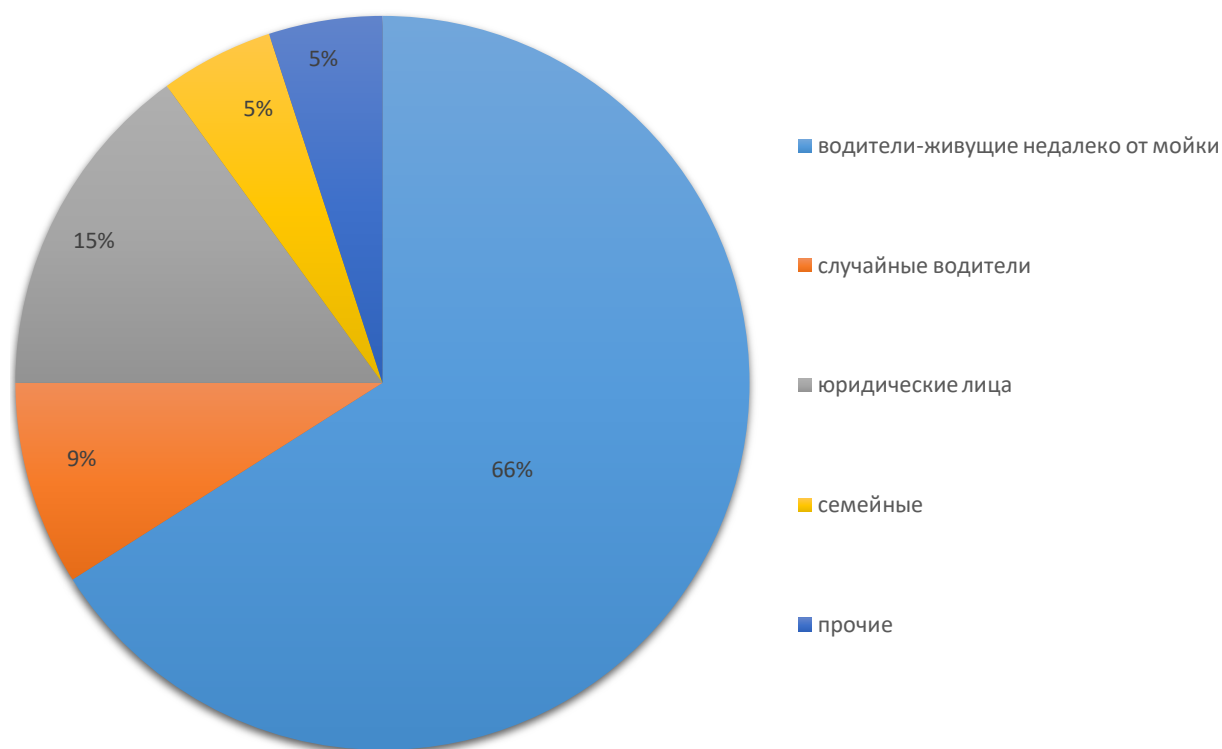


Рисунок 2.8 – Распределение потенциальных клиентов автомойки

При этом, как правило, иные группы пользователей, которым в настоящее время уделяется недостаточно внимания потенциально способны и готовы тратить бóльшую сумму, нежели традиционная группа водителей-живущих в рассматриваемом микрорайоне.

Предпочтения основных групп можно условно разделить на два уровня:

1) предпочтения случайных пользователей и юридических лиц, для которых основным является сосредоточение всех необходимых им услуг в одном, что связано, прежде всего, с экономией времени;

2) предпочтения остальных групп, которые, главным образом, связаны с внешними характеристиками заведения – дизайном, освещенностью, логикой расположения, возможностью отвлекаться от дороги и от попутчиков (занять их на время), немаловажным, но менее значимым является наличие магазина, реализующего наиболее востребованные водителями и пассажирами товары и аксессуары.

Потенциальные предпочтения основных потребителей наглядно представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Предпочтения клиентов комбинированной автомойки

Клиенты	Основные предпочтения
Водители живущие неподалеку	<ul style="list-style-type: none"> - возможность помыть машину самостоятельно; - невысокие цены; - наличие телефона; - наличие охраны или тревожной кнопки; - наличие зала отдыха; - автомагазин и аксессуары; - качественная мойка; - отсутствие очередей; - наличие камер внешнего и внутреннего наблюдения на мойке и в непосредственной близости от автомобиля; - наличие спецпредложений; - возможность безналичной оплаты; - дисконтные программы; - наличие благоустроенного туалета.
Юридические лица	<ul style="list-style-type: none"> - чистота бухгалтерии заведения; - видеонаблюдение; - чистый туалет; - продовольственный магазин; - приятный дизайн; - невысокие цены; - наличие телефона; - дисконтные программы; - возможность безналичного расчета; - качественная мойка и химчистка
Случайные водители	<ul style="list-style-type: none"> - наличие телефона; - магазин; - чистый туалет; - наличие бесплатного интернета

С учетом проведенного сегментирования, правомерно сосредоточить свое внимание на конкурентах в рамках Калининского района г. Челябинска, поскольку из других районов города вряд ли кто целенаправленно ездит на мойку, тем более с учетом того, что при определении качественных и ценовых параметров в расчет брались именно характеристики жителей прилегающих микрорайонов.

Тем не менее, правомерно взять в расчет как стандартные мойки рассматриваемого микрорайона, так и мойки самообслуживания из других районов.

В настоящее время в рамках рассматриваемого района находится 10 официально функционирующих моек и еще около 10 «гаражных» (рисунок 2.9).

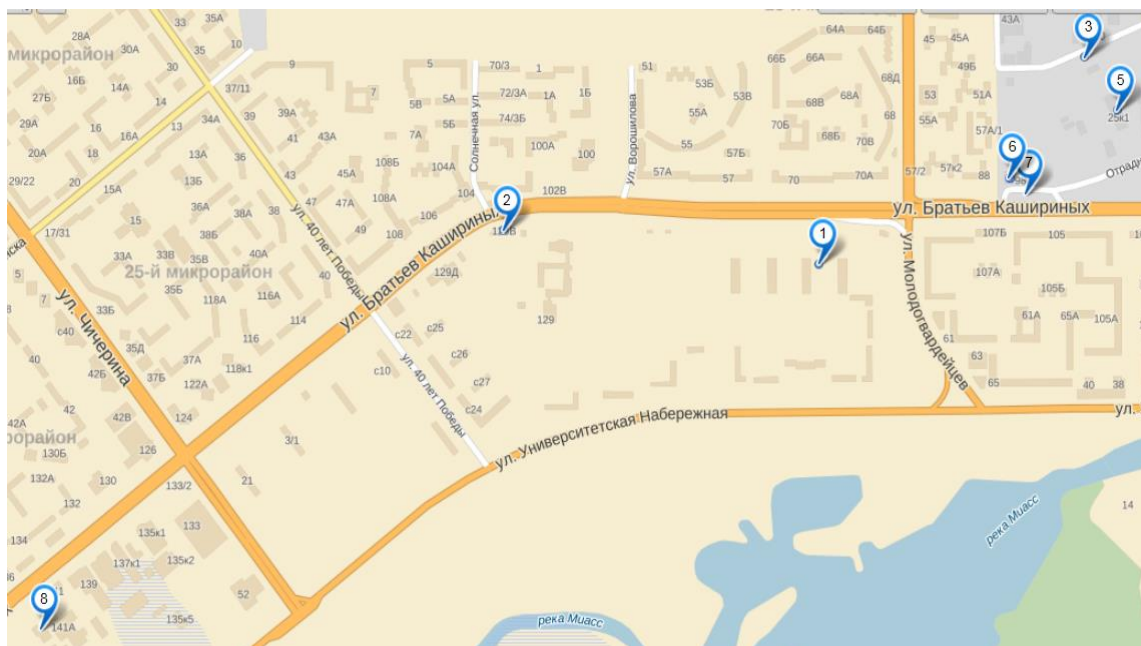


Рисунок 2.9 – Конкуренты автомоечного комплекса «Помой сам»

Рассмотрим особенности, достоинства и недостатки конкурентов:

1) «АвтоСпа»

Адрес: Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 44

Телефон: +7 (351) 797-06-21

Сайт: www.avtospa.ru

Время работы: 08:00-22:00

Мойка: комплексная, бесконтактная

Достаточно высокое качество, три моечных линии, известное среди автолюбителей место, средний уровень цен (представлены в приложении);

2) «Mr. Car» (Университетский моечный комплекс)

Адрес: 454008, Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 129в

Телефон: +7 (351) 247-80-55

Сайт: avtobelle.ru

Время работы: 08:00-22:00

Мойка: бесконтактная, двигателя, колес, днища, порталная, комплексная, грузовиков.

Включает в себе 6 постов ручной бесконтактной мойки и 1 пост автоматической порталной мойки. Спектр услуг постоянно расширяется, в

зависимости от потребности клиентов и актуальных новинок, появляющихся в сфере обслуживания автомобилей. Помимо основных услуг в данном комплексе осуществляется:

2.1) защита кузова («Formula U» - жидкий пластик, антигравийная пленка, ремонт вмятин без покраски, локальная покраска, полировка кузова);

2.2) изменение цвета кузова (отделка под карбон, аэрография, разработка, дизайн-проекта, оклейка составным арт-винилом, оклейка фактурными материалами);

2.3) салон (защитная обработка кожаного и тканевого салонов, гипоаллергенная обработка салона, иммерсионная печать, декорирование элементов салона);

2.4) стекло (замена стекла, ремонт трещин и сколов, тонировка, атермальная тонировка);

2.5) химчистка дисков.

3) «Автомойка у Борисыча»

Адрес: Челябинск, ул. Ижевская, 111а

Телефон: +7 (351) 235-10-17

Время работы: 09:00-21:00

Мойка: бесконтактная, комплексная, двигателя, колес, химчистка салона.

Мойка уровня «средний», – неудобное расположение, отсутствие безналичного расчета, зоны отдыха, низкое качество оказываемых услуг.

4) «Autospa»

Адрес: 454000, Челябинск, ул. Академика Макеева, 6

Телефон: +7 (351) 777-11-85

Время работы: круглосуточно

Мойка: комплексная, химчистка

Количество постов: 4.

Достаточно высокое качество, известное среди автолюбителей место, средний уровень цен, есть зона отдыха, телевидение, интернет.

5) «Респект»

Адрес: Челябинск, ул. Отрадная, 25

Телефон: +7 (351) 796-33-99

Время работы: круглосуточно

Мойка: комплексная, бесконтактная

Количество постов: 4.

Достаточно высокое качество, известное среди автолюбителей место, средний уровень цен, есть зона отдыха, телевидение, интернет. Кроме того, в здании мойки располагается фитнес-клуб и недалеко большой паркинг и продовольственный рынок. Уровень цен чуть выше, чем у конкурентов.

б) Автомоечный комплекс «Керхер»

Адрес: Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 86

Телефон: +7 (351) 778-09-09

Время работы: 08:00-22:00

Мойка: бесконтактная, порталная, комплексная

Количество постов: 3.

Находится в непосредственной близости от автозаправочной станции, достаточно высокий уровень обслуживания и цен.

7) Автомойка «Университетская»

Адрес: Челябинск, улица Братьев Кашириных, 145А/1

Время работы: 08:00-22:00

Мойка: бесконтактная, порталная, комплексная

Количество постов: 2.

Находится в непосредственной близости от первого учебного корпуса ЧелГУ, уровень обслуживания низкий, цены среднерыночные.

Помимо конкурентов, выделенных по географическому признаку правомерно также рассмотреть единственного конкурента, специализирующегося на самообслуживании.

В Челябинске несмотря на то, что в рекламе нескольких моек фигурирует понятие самообслуживание, однако фактически полноценно оно выполняется только в рамках автомойки «Помой машину сам», находящейся на улице Косарева 2 корпус 7 и на улице Братьев Кашириных 129/1.

Основные экономические характеристики данного конкурента представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Характеристики автомоечного комплекса самообслуживания «Помой машину сам»

Название	Вода руб./мин	Пена руб./мин	Воск руб./мин	Пылесос руб./мин
АВТОМОЕЧНЫЙ КОМПЛЕКС «Помой машину сам» г. Челябинск, ул. Косарева 2, к7	12	20	20	10
АВТОМОЕЧНЫЙ КОМПЛЕКС "АКАДЕМИЧЕСКИЙ" г. Челябинск, ул. Братьев Кашириных 129в/1	12	20	20	10

Детальные параметры и рекомендации по мойке самообслуживания представлены в приложении А.

Учитывая результаты проведенного анализа, было предложено в рамках автомоечного комплекса «Помой сам» объединить такие параметры как цена и качество и сформировать таким образом наиболее востребованный вариант качественной мойки по приемлемой цене, включая:

- 1) высокое качество предоставляемых услуг;
- 2) гарантированное качество используемых расходных материалов;
- 3) высококвалифицированный персонал;
- 4) наличие комфортной зоны отдыха для посетителей с телевидением и интернетом.

Выводы по второму разделу

В качестве предприятия-инвестора выступает общество с ограниченной ответственностью «ЧСД», основным видом деятельности которого является строительство, ремонт и обслуживание региональных и местных автодорог.

В связи с направленностью основного бизнеса ООО «ЧСД» наиболее интересным направлением для его диверсификации было определено – обслуживание автомобилей как физических лиц, так и юридических (главным образом автосалонов).

Разработана концепция бизнес-плана комбинированного автомоечного комплекса среднего класса, где посетители могут самостоятельно помыть автомобиль, а юридические лица, заключив договор на обслуживание – доверяют свой автомобиль в надежные руки профессионалов.

Автомоечный комплекс планируется разместить на пересечении двух новых микрорайонов и двух уже существующих, сформировав его как предприятие полного цикла, отличительной особенностью предоставляемых услуг которого является высокое качество при относительно невысоких ценах, а также наличие одновременно и поста самообслуживания и возможность профессионально помыть машину, что предполагает удобство, чистоту, порядок, вежливость персонала, располагающий к отдыху дизайн, логичное расположение относительно прилегающей дороги.

Как показал анализ конкурентов по районному принципу и по признаку самообслуживания – в настоящее время в рамках прилегающей к предполагаемому месту строительства автомоечного комплекса «Помой сам» территории присутствуют около десятка конкурентов, в том числе один, работающий на условиях самообслуживания.

Ценовые и качественные параметры конкурентов являются практически идентичными и объем их загруженности позволяет говорить о том, что потенциальная емкость рынка в настоящее время еще не заполнена.

3 ПРОИЗВОДСТВЕННО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РАЗДЕЛЫ И РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЧСД» – АВТОМОЕЧНОГО КОМПЛЕКСА КОМБИНИРОВАННОГО ТИПА

3.1 Производственный и организационный разделы бизнес-плана нового направления деятельности ООО «ЧСД» –автомоечного комплекса комбинированного типа

Услуги автомоечного комплекса изначально будут позиционироваться как услуги европейского уровня.

При этом основное внимание будет уделено удержанию среднерыночной цены, а также максимальному удалению от современного представления водителей и пассажиров о качестве стандартных моек.

Кроме того, планируется заинтересовать группы пользователей, которые ранее были обделены вниманием как потенциально неинтересные для автокомплексов, в частности, необходимо максимально заинтересовать:

1) эконом-водителей, которые ранее мыли машины в близлежащих водоемах;

2) детей, поскольку их просьба остановиться не может быть не выполнена, а далее вместе с ребенком обязательно пойдут взрослые, которые купят что-либо себе и удовлетворят интересы ребенка;

3) случайных пассажиров – обеспечить им максимально возможный комфорт и досуг, возможность посетить магазин, туалетную комнату, посмотреть телевизор, выйти в Интернет или позвонить по стационарному телефону;

4) автодилеров, поскольку это наиболее платежеспособная и мобильная часть пользователей автодорог, которую в настоящее время учитывают слабо.

Для последней группы схема работы сводится к рисунку 3.1.

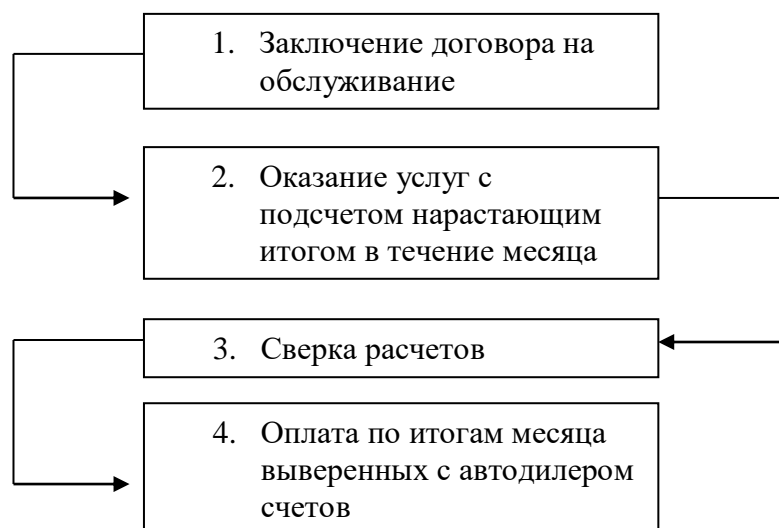


Рисунок 3.1 – Схема работы с автодилерами по договору обслуживания

Таким образом, предлагается за основу позиционирования услуг автокомплекса взять два принципа:

- 1) качество;
- 2) полноценный охват.

Поскольку они являются основополагающими для успеха данного бизнеса.

Для предлагаемого предприятия наиболее приемлема стратегия «среднерыночных цен» потому что она используется при наличии достаточного числа конкурентов.

Рекламная кампания автомоечного комплекса должна осуществляться уже на этапе его строительства, поскольку необходимо сформировать собственное имя, имидж, информировать об уникальности услуг, привлечь потенциальных клиентов.

Рекламная кампания должна включать в себя:

- 1) разработку фирменного стиля;
- 2) формирование полного пакета рекламной продукции;
- 3) выбор методов продвижения услуг автокомплекса.

Основные позиции оформления и рекламного сопровождения автомойки комплексного вида «Помой сам» представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Основные позиции оформления и рекламного сопровождения автокомплекса

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена за ед. без НДС (руб.)	Общая стоимость с НДС (руб.)
Короб световой односторонний (на конек крыши) размером 1,5х9м., с окрашенной задней частью	Шт.	1	55 620	65 632
Плакаты Billboard (3х6 м.)	Шт.	2	6100	12200
Монтажные работы по установке рекламного оформления	Работа	–	–	14 500
ИТОГО				92 332

Для продвижения информации об услугах автокомплекса предлагается:

1) передача информации об автокомплексе в Специализированные справочники (региональные, сезонные, издания Торговых палат, Торговые или производственные справочники) такие как ДубльГис, а также на карты области;

2) формирование яркой подсвечиваемой вывески;

3) в рамках продвижения – проведение таких форм Public relations как:

3.1) предоставление скидок, в частности по карточкам постоянного клиента, а также разработка системы скидок для различных целевых групп клиентов;

3.2) одноразовые акции - Купоны (скидки);

3.3) день водителя;

3.4) поздравление и спецпредложение на водителей и пассажиров, справляющих День рождения;

4) специальная реклама;

5) спичечные коробки, брелоки, зажигалки и т.п. с символикой автокомплекса;

б) календари с символикой автокомплекса;

7) рекламные сооружения:

7.1) реклама на указателях;

7.2) информационные страницы;

7.3) места продажи;

7.4) оснащение и оформление магазинов;

7.5) освещение автостоянки, заезда-выезда, парковочной зоны;

7.6) флаеры;

7.7) постеры;

7.8) раздаточные материалы.

В качестве уникального рекламного проекта предлагаем: последовательное размещение целой серии биллбордов, по улице Университетская набережная на отрезке от улицы королева до улицы Чичерину (в сторону центра) и от улицы Молодогвардейцев до улицы Чичерина (в сторону Шершневской плотины) каждый из которых нацелен на одну, из принятых в качестве целевой, группу пользователей услуг автокомплекса. Плюсом в работе рекламного носителя фиксированного вида на данном участке будет то, что здесь установлены камеры ограничения скорости и водители двигаются достаточно медленно, что позволяет им обращать внимание на рекламные носители, кроме того в утренние и вечерние часы здесь достаточно часто наблюдаются «пробки», что также положительно влияет на эффективность биллбордов.

В результате своевременного проведения вышеозначенной рекламной кампании комбинированная автомойка станет потенциально узнаваемой еще до её открытия и вызовет интерес у будущих клиентов, что способствует высокому финансовому притоку уже на начальных этапах реализации проекта.

Для организации производственного процесса предлагается возвести каркасное помещение с заполнением сип-панелями, что позволит существенно сэкономить и средства.

Структура помещения предлагается типовой, в соответствии с рисунком 3.2.

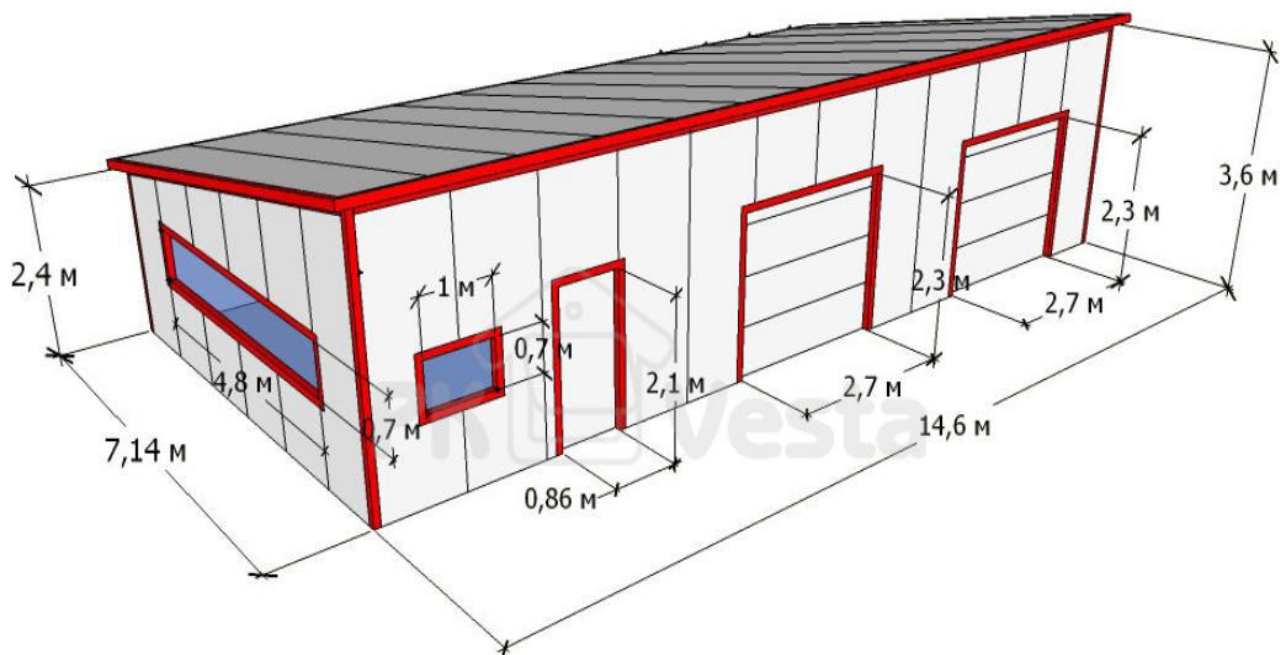


Рисунок 3.2 – Примерные размеры здания комбинированной автомойки

1) Архитектурно-конструктивные решения.

Каркас здания выполнен из металлических секций, которые изготавливаются из квадратной трубы 40 на 20 миллиметров.

На объекте данные секции сболчивается между собой образуя «скелет» здания.

Внешняя отделка мойки - слабогорючие панели «сэндвич»

Внутренняя отделка мойки:

- стены – тентовая ткань ПВХ;
- пол – алюминиевый перфорированный лист.

Дополнительное утепление – изоком.

Ворота – подъемно-секционные с одной калиткой на два поста.

2) Размеры.

Габаритные размеры – 14600x7140x3600мм. (шхдхв);

Размеры моечного поста – 4880x3660мм.;

Размеры тех. помещения – 4880x3660мм.;

Размеры клиентской – 4040x3660мм.

Высота от пола до потолка – 3000мм.

3) Инженерное оборудование.

Электрооборудование: вводной силовой шкаф, освещение люминесцентными влагозащищенными лампами 6 штук на моечный пост, 2штуки на технические помещения, однофазные и трехфазные розетки.

Отопление: осуществляется с помощью тепловой пушки с дизельной горелкой, с возможностью работы в экономичном режиме (термостат) и отводом газов наружу.

Вентиляция: Приточно-вытяжная.

Приток осуществляется с помощью тепловой пушки.

Вытяжка с помощью вытяжных вентиляторов.

4) Нагрузка автомойки (циклическая система включающая очистку воды).

Вода – холодная, 30л./мин., давление 4-6 бар. труба диаметром 32мм.

Электропотребление – 3фазы, 28-30кВт.

5) Технологическое оборудование:

5.1) двухметровый напольный отстойник;

5.2) очистная установка обратного водоснабжения – 2 кубометра в час;

5.3) насос автомат повышения давления обратной воды;

5.4) кран переключатель ч/о воды мех. – 2 шт.;

5.5) аппарат высокого давления – 2 шт.;

5.6) пенные насадки – 2 шт.;

5.7) шланги высокого давления, пистолеты, копья – комплект;

5.8) пылесос;

5.9) продувочное оборудование.

Технологическое оборудование комплектуется в отдельное помещение, что позволяет повысить безопасность и снизить риски порчи имущества и вывода из строя ключевых мощностей.

Схематически процесс самостоятельной мойки автомобиля представлен на рисунке 3.3.



Рисунок 3.3 – Схема осуществления мойки в рамках самообслуживания

Количество услуг, предлагаемое для юридических лиц в рамках стандартного обслуживания на втором посту мойки существенно шире и включает в себя:

- 1) ручную мойку кузова автомобиля;
- 2) бесконтактную мойку кузова;
- 3) мойку двигателя;
- 4) уборку салона;
- 5) химическую чистку салона автомобиля;
- 6) полировку кузова;
- 7) покрытие воском;
- 8) нанопокрытие;
- 9) удаление битумных пятен.

В наиболее обобщенном виде все вышеозначенные виды мойки технологически включают в себя следующие этапы:

- 1) предварительная чистка – которая проводится для облегчения выполнения последующих операций путем исключения крупной грязи;

2) локальная чистка – преследует целью выведения основных пятен, имеющих жировую, битумную и иную природу;

3) основная чистка – как правило аппаратное очищение с использованием профессиональной химии;

4) ополаскивание – распыление чистой воды по поверхности автомобиля с целью удаления мыльного раствора с остатками грязи;

5) сушка – включает в себя продувку автомобиля и удаление влаги как ручным, так и машинным способом;

б) завершающий этап – предполагает натирание и полировку основных элементов кузова и салона автомобиля с использованием ароматизаторов, освежителей и полиролей.

Помимо вышеозначенных видов услуг и этапов их оказания в рамках предлагаемой автомойки для увеличения ее конкурентных преимуществ предполагается введение в ассортимент следующих узких услуг:

1) снятие антикоррозионного и антигравийного покрытия с кузова автомобиля;

2) чистка автомобильных дисков;

3) удаление пятен от липы и иных растений с кузова автомобиля;

4) заливка очистителей (зимнего и летнего);

5) прочие услуги.

Для осуществления всего комплекса вышеозначенных услуг предусмотрены:

1) строительство и закупка мебели для здания автомоечного комплекса;

2) закупка торгового оборудования для автомагазина, функционирующего в клиентской зоне автомойки;

3) закупка оборудования для поста самообслуживания и для поста стандартного обслуживания;

4) электромонтаж и монтаж вентиляции для мойки;

5) прочие работы (отделочные и иные).

Здание автомоечного комплекса заказывается в запатентовавшем его предприятии – тульском ООО ПК «Веста» и обходится в соответствии с таблицей 3.2 в 892 195 рублей.

Таблица 3.2 – Сметная стоимость здания комплексной автомойки

Позиция затрат	Количество (шт.)	Стоимость (руб.)
Каркас здания и его наполнения в виде листов с обшивкой противопожарными сэндвич-панелями (стена 100 миллиметров, кровля 120 миллиметров)	1 комплект	604 210
Ворота секционные высотой 2,7 метра и шириной 2,3 метра	2	210 224
Дверь утепленная высотой 2,1 метра и шириной 86 сантиметров	1	12800
дверь в клиентскую зону	1	26 380
автоматика на ворота		38 581
ИТОГО		892 195

Оборудование и автохимия автомоечного комплекса заказывается в Челябинском предприятии «Cleanpro» в соответствии с приложением Е на общую сумму 507 069 рублей (15 407 из которых составляют расходные материалы на полгода).

Офисная мебель в кабинет менеджера и зону отдыха представляется фирмами «EMS» Челябинск и ООО «Виктория» в соответствии с таблицей 3.3.

Таблица 3.3 – Мебель для автомоечного комплекса «Помой сам»

Позиция затрат	Количество (шт.)	Стоимость (руб.)
Стулья офисные	3	4 210
Мягкий уголок	1	20 224
Стол журнальный и стойка менеджера	1	12 864
ИТОГО		37 300

Торговое оборудование (стеллаж) закупается в компании ООО «Торговые проекты» по цене 12 000 рублей и представляет собой стеклянную витрину с полками для выкладки товара.

Сантехника и санузел для клиентов и работников закупается в ООО «Аквастиль» по суммарной стоимости 12 340 рублей по адресу улица Худякова 12, офис 72.

Отделочные работы в клиентской зоне, рабочем месте менеджера и санузле осуществляются ООО «Челстройсервис» по суммарной стоимости 82 700 рублей.

Электромонтаж, монтаж видеонаблюдения и вентиляции осуществляется компанией «Три Кита» в соответствии со сметой, на общую сумму 326 809 рублей, представленной в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Смета затрат на электромонтаж и вентиляцию

Раздел затрат	Наименование работ или затрат	Цена	количество	Ед. изм	ИТОГО
Электромонтажные работы	Общие (разводка)	44800	1	услуга	44 800
	Освещение	12976	1	Работа + оборудование	12 976
	Видеонаблюдение, локальная сеть, WI-FI	82 200	1	Работа + оборудование	82 200
	Охранно-пожарная сигнализация	67 000	1	Работа + оборудование	67 000
ИТОГО по разделу					206 967
Вентиляция	Воздуховод 600x300	1 664	1,25	м	2 080
	Воздуховод 400x300	1294	3,25	м	4 207
	Отвод 600x300	1 527	1	шт	1 527
	Вентилятор VCP 60-30	19 236	1	шт	19236
	Калорофер 600x350	8 450	1	шт	8450
	Переход 600x300/600x350	819	2	шт	1 637
	Фильтр 600x300	2 468	1	шт	2 468
	Клапан 600x300	10 342	1	шт	10 342
	Шумоглушитель 600x300	3 480	1	шт	3 840
	Переход 600x300/400x300	719	1	шт	719
	Смесительный узел	29 900	1	шт	29 900
	Щит управления	32 500	1	шт	32 500
	Решетка 500x200	544	3	шт	1 632
	Решетка наружная 600x300	1304	1	шт	1 304
	ИТОГО по разделу				

Подключение телефона и интернет-канала осуществляется компанией Дом.ru в соответствии с полугодовой оплатой это составляет 30 000 рублей.

Итого суммарные затраты на оборудование и первичный закуп автохимии составят 1 900 413 рублей.

Организационно, предлагаемое предприятие предлагается выделить в обособленное юридическое лицо, которое имеет в собственности имущество, отвечает самостоятельно по своим правам и обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные действия.

В качестве организационно-правовой формы для предлагаемой комбинированной автомойки предлагается использовать стандартный вариант – общество с ограниченной ответственностью, поскольку это с одной стороны позволяет снизить риски при банкротстве, а с другой – позволяет достаточно просто и недорого организовать новый хозяйствующий субъект.

Помимо организационно-правовой формы предлагается классифицировать создаваемое предприятие по следующим стандартным признакам:

- 1) по целям деятельности – коммерческое, поскольку основной целью является получение прибыли;
- 2) по форме собственности – частное, поскольку собственность, права и ответственность закреплены за учредителем;
- 3) по принадлежности к сферам и отраслям – сфера бытового обслуживания;
- 4) по масштабам – малое предприятие;
- 5) по объемам производства – среднеразвитое;
- 6) по динамике развития – к динамично положительно развивающимся с приростом валового дохода в интервале 10-12%;
- 7) по географическому охвату – к местному рынку, поскольку работает в пределах локально города.

Затраты на учреждение в форме общества с ограниченной ответственностью предлагается сократить путем использования права внесения в уставный капитал имущества учредителей, в нашем случае – это стол письменный и принтер, оцененные в 10 000 рублей.

Помимо имущественного вноса в уставный капитал необходимо 4000 рублей на регистрацию, 6000 рублей на открытие счета и подключение к системе «Интернет-банк», а также 500 рублей на печать.

При построении организационной структуры комплексной автомойки предлагается основываться на использовании иерархического типа, который характеризуется жесткой иерархией власти, формализацией правил и процедур, поскольку контингент работников автомойки не позволяет использовать иные варианты управления.

Высшим органом управления автомоечного комплекса будет являться собрание учредителей, куда будут входить на 90 процентов ООО «ЧСД» и на 10 процентов – директор будущего автомоечного комплекса, что позволит напрямую заинтересовать его в развитии предприятия.

Оргструктура комбинированной автомойки «Помой сам» представлена на рисунке 3.4.

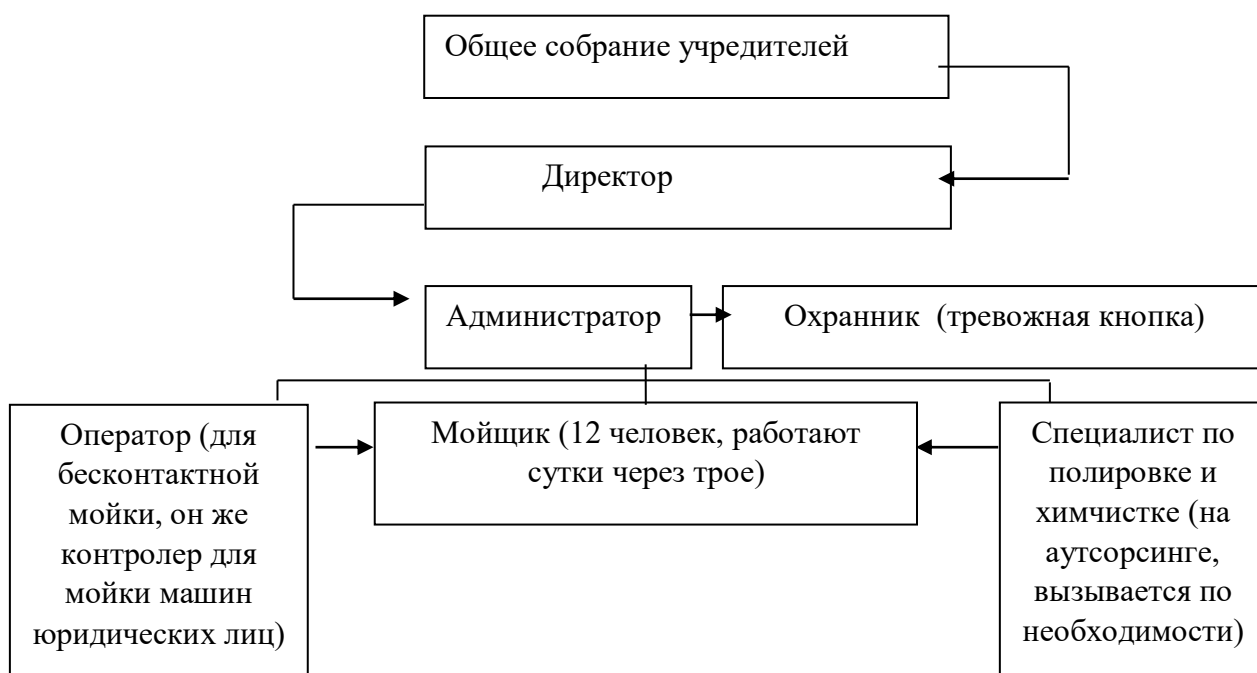


Рисунок 3.4 – Оргструктура комбинированной автомойки «Помой сам»

В соответствии со схемой, на предприятии планируется должность администратора, занимающегося текущей работой мойки, вопросами ценообразования и организации труда. Администратор подчиняется

непосредственно директору и должен обладать организаторскими способностями, коммуникабельностью.

В обязанности директора будет входить:

1) производить работу с клиентами автомойки по информированию их о наличии различных видов услуг, оказываемых на автомойке, обо всех изменениях в ассортименте, увеличениях и снижениях цен, а также о производимых на автомойке акциях;

2) вести коммерческие переговоры с клиентами в интересах предприятия;

3) оперативно реагировать на информацию, поступающую от клиентов, и доведение ее при необходимости до руководства предприятия;

4) выяснять потребности клиентов в оказываемых на автомойке услугах;

5) следить за наличием ассортимента аксессуаров на автомойке;

6) составлять ежемесячные отчеты согласно требованиям руководства предприятия;

7) производить анализ статистических данных;

8) не допускать конфликтных ситуаций;

9) соблюдать трудовую и производственную дисциплину, правила и нормы охраны труда, требования производственной санитарии и гигиены, требования противопожарной безопасности, гражданской обороны;

10) соблюдать распоряжения и приказы учредителей.

Также на предприятии планируется привлечение бухгалтера на условиях аутсорсинга в процессе необходимости исполнения отчетов (поквартально).

Оператор, мойщики, полировщик и специалист по химчистке салона подчиняются и выполняют его указания непосредственно администратора, в должностные обязанности которого входит следующий перечень:

1) организует бесперебойную работу автомойки;

2) осуществляет работу по организации эффективного и культурного обслуживания клиентов, созданию для них комфортных условий, контролирует

отсутствие нарушений со стороны работников автомойки, организует снабжение автомойки средствами автохимии и аксессуарами;

3) консультирует клиентов автомойки по вопросам, касающимся оказываемых услуг;

4) поддерживает на рабочих местах атмосферу доброжелательности, подает личный пример в обслуживании клиентов;

5) контролирует в общем качество, сроки годности автохимии, используемой на автомойке;

6) проверяет наличие в доступных для клиентов местах книг жалоб и предложений;

7) обеспечивает общий контроль над оборудованием и прочими материальными ценностями, находящимися на автомойке, следит за соблюдением работниками автомойки требований производителей автохимии по использованию данных средств;

8) принимает меры по предотвращению и ликвидации конфликтных ситуаций;

9) рассматривает претензии, связанные с неудовлетворительным обслуживанием, проводит необходимые организационно-технические мероприятия;

10) информирует руководство об имеющихся недостатках в обслуживании клиентов и принимаемых мерах по ликвидации недостатков;

11) обеспечивает чистоту и порядок на территории автомойки;

12) соблюдает сам и контролирует соблюдение работниками трудовой и производственной дисциплины, правил и норм охраны труда, требований производственной санитарии и гигиены, требований противопожарной безопасности, гражданской обороны;

13) соблюдает сам и обеспечивает исполнение работниками распоряжений и приказов администрации;

14) контролирует выход работников на работу, присутствие работников на рабочем месте в течение рабочего дня, опрятный вид работников, ношение работниками в рабочее время форменной рабочей одежды;

15) выдает задания работникам на выполнение отдельных видов работ;

16) контролирует своевременное закрытие всех внутренних помещений автомойки, сам своевременно закрывает автомойку.

Администратор будет нести ответственность за:

1) ненадлежащее исполнение или неисполнение своих функциональных обязанностей;

2) недостоверную информацию о состоянии выполнения полученных заданий и поручений, нарушения сроков их исполнения;

3) невыполнение приказов, распоряжений директора;

4) нарушение Правил внутреннего трудового распорядка, правил противопожарной безопасности и техники безопасности, установленных на автомойке;

5) разглашение коммерческой тайны;

6) несохранность или порчу ценностей, находящихся на автомойке, если несохранность, порча произошла по вине администратора.

В обязанности оператора, мойщиков, полировщика и специалиста по химчистке салона будут входить:

1) производить работы согласно утвержденным на предприятии техническим инструкциям;

2) качественно и эффективно обслуживать автомашины клиентов, строго выполнять объем работ, оплаченных клиентом, не допускать, а в случае возникновения, немедленно устранять недостатки, указанные администратором или клиентом;

3) проявлять вежливость и внимание к клиентам, не допускать конфликтных ситуаций;

4) обеспечивать чистоту и порядок помещений автомойки;

5) информировать администратора обо всех конфликтных ситуациях;

6) соблюдать правила техники безопасности;

7) соблюдать правила пожарной безопасности:

7.1) при появлении признаков возникновения пожара, немедленно выключать все электроприборы, срочно сообщить администратору и по его указанию принимать меры по ликвидации пожара;

7.2) в производственных помещениях запрещается курение и использование открытых источников огня.

8) по окончании работы оператор моечного участка должен:

8.1) отключить оборудование, убрать шланги, оборудование и инвентарь в места их хранения;

8.2) произвести уборку моечного участка;

8.3) навести порядок на территории, прилегающей к моечному участку.

Оператор моечного участка несет ответственность за:

1) ненадлежащее исполнение или неисполнение своих должностных обязанностей;

2) правонарушения, совершенные в процессе своей деятельности;

3) причинение материального ущерба;

4) оборудование и имущество, находящееся на моечном участке;

5) невыполнение приказов, распоряжений директора или Администратора мойки;

6) нарушений правил внутреннего трудового распорядка, правил противопожарной безопасности и техники безопасности, установленных на автомойке;

7) несохранность или порчу ценностей, находящихся на автомойке, если это произошло по вине оператора моечной установки.

Квалификационные требования к сотрудникам комбинированной автомойки «Помой сам» представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Квалификационные требования к работникам автомоечного комплекса «Помой сам»

Должность	Образование	Деловые качества	Опыт работы
директор	высшее	честность, порядочность, добросовестность, знание компьютера	обязателен, не менее пяти лет
Администратор (оператор)	высшее	честность, порядочность, добросовестность, знание компьютера	обязателен, не менее пяти лет
Бухгалтер	высшее	честность, порядочность, добросовестность, знание компьютера	обязателен, не менее пяти лет
Мойщик	среднее специальное или среднее	трудолюбие, порядочность, добросовестность, навыки работы с аппаратами высокого давления	желателен, но не обязателен
Полировщик	среднее специальное или среднее	трудолюбие, порядочность, добросовестность, навыки работы с шлифовальными и полировальными машинами	желателен, но не обязателен
Специалист по химчистке	среднее специальное или среднее	трудолюбие, порядочность, добросовестность, навыки работы с чистящими средствами и химреактивами	желателен, но не обязателен
Охранник (сторож)	среднее специальное или среднее	трудолюбие, порядочность, добросовестность, наличие справки о несудимости и лицензии на оружие	желателен, но не обязателен

Таким образом, особое внимание предполагается уделить подбору производственного персонала, который должен осуществляться по возможности из мужчин в возрасте до 30 лет.

Затраты на оплату труда рассчитываются по комбинированной системе оплаты труда, поскольку директор и администратор (приемщик) получают оклад плюс премию, а мойщики и полировщик-химчист работают сдельно.

Планируемая численность персонала составляет 20 человек. Состав персонала, а также планируемые затраты на оплату труда представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Состав персонала, а также планируемые расходы на его оплату

№	должность	количество	оклад	всего
1	Управляющий персонал			
1.1	Директор	1	15 000	15000
1.2	Администратор (оператор)	2	12 500	25000
1.3	Бухгалтер	1	6 000 (в квартал)	2000
2	Обслуживающий персонал			
2.1	Сторож-охранник	1	8000	8000
ИТОГО окладная часть				50000
3	Производственный персонал			
3.1	Мойщик	12	Сдельная, 30% от стоимости работ	367 832
3.2	Полировщик	1	Сдельная, 30% от стоимости работ	–
3.3	Специалист по химчистке	1	Сдельная, 30% от стоимости работ	–

Следовательно, годовой фонд оплаты труда делится на постоянные затраты, включающие оклад директора, администратора, бухгалтера и охранника, в сумме составляющие 600 тысяч рублей в год и переменные затраты, включающие зарплату производственного персонала в сумме 367 832 р.

Производственный и обслуживающий персонал работают по трудовому договору без его регистрации в налоговых органах и с расчетом за проведенные трудовые смены.

Таким образом, правомерно отметить стандартные условия организации как самого предприятия, так и трудовых отношений в его рамках.

3.2 Определение рисков и ставки дисконтирования бизнес-плана нового направления деятельности ООО «ЧСД» –автомоечного комплекса комбинированного типа

Потенциальные риски, связанные с созданием и последующим функционированием рассматриваемого предприятия правомерно объединить в несколько групп.

1) правовые и имущественные риски – включают:

1.1) опасности на стадии оформления организационных аспектов предприятия, то есть нарушение процедуры регистрации общества с ограниченной ответственностью или последующие нарушения сроков при оформлении его в налоговых органах и органах соцзащиты (данная группа рисков чревата штрафами и нейтрализуется путем регистрации нашего предприятия через специальную фирму, которая берет все эти ошибки на себя);

1.2) риск порчи имущества клиентами или конкурентами – он нейтрализуется путем подключения тревожной кнопки, наличием сторожа-охранника и страхованием основных единиц оборудования (по оценке страховой группы «Альфа» - стоимость страховки не превысит 10 000 рублей).

2) риски в области маркетинга и сбыта – связаны с:

2.1) недоучетом сезонности, поскольку на стандартной автомойке количество клиентов напрямую зависит от погоды, однако в нашем случае мы подстраховали нашу комбинированную мойку тем, что у нас будет постоянный стабильный поток машин из автосалонов, что минимизирует данный вид риска;

2.2) низкой эффективностью программ стимулирования спроса – однако, учитывая разработанный вариант использования биллбордов, а также низкие общие затраты на это направление, также правомерно говорить о низком уровне данной группы рисков.

3) финансовые риски – включающие:

3.1) Риски, связанные с покупательской способностью денег;

3.2) Риски, связанные с вложением капитала – инвестиционные – существует риск недополучения доходов в объемах, спрогнозированных в бизнес – плане, в результате замораживания расходов компаний, заключивших предварительный договор; достаточно вероятен риск задержки в сроках выплаты полной суммы за проведенные мойки.

Большинство методов и мероприятий по управлению рисками являются в достаточной степени реализуемыми без каких-либо значительных затрат.

В соответствии с прогнозируемыми рисками предлагаемого бизнес-плана, руководствуясь сокращенной формулой Фишера, рассчитаем ставку дисконтирования как сумму минимальной реальной доходности, уровня инфляции и рискованной премии.

В качестве минимальной реальной доходности правомерно принять ставку рефинансирования, которая на текущий момент составляет 9,25% [79].

Рискованную премию рассчитаем в соответствии с методикой компании «Альт-Инвест» – как премию для проекта, связанного со смежными областями бизнеса, таким образом – надбавка составит 6%.

Инфляционную составляющую предлагаем взять исходя из общероссийского показателя, равного в соответствии с прогнозными расчетами Росстата на этот год 4,75%.

Таким образом, ставка дисконтирования по предлагаемому бизнес-плану составляет 20%, что обусловлено как низкой рискованной премией, так и достаточно благоприятными для развития предлагаемого предприятия внешними и внутренними экономическими условиями.

В целом, правомерно отметить, что выбранная ниша предполагает, как достаточно стабильный спрос и низкие риски, так и низкую чистую норму добавленной стоимости, поскольку около половины текущих затрат уходит на оплату труда мойщика или, в случае работы поста самообслуживания – на используемую воду, химию и амортизацию оборудования.

3.3 Основные показатели экономической эффективности бизнес-плана нового направления деятельности ООО «ЧСД» –автомоечного комплекса комбинированного типа

В настоящее время предлагается следующий план запуска автокомплекса:

На нулевом этапе в интервале апрель – июнь 2017 года необходимо:

- 1) получить регистрационные документы на участок;
- 2) зарегистрировать предприятие;
- 3) разравнивание под асфальтовое покрытие и фундамент – затраты составят 100 000 рублей;
- 4) заказать автомоечный комплекс у компании поставщика;
- 5) осуществить проектные и функциональные действия по подключению к электрическим сетям, что суммарно оценивается в 100 000 рублей.

В конце апреля необходимо смонтировать здание автомоечного комплекса, подключить его к сетям и приступить к отделочным работам, параллельно которым производить информирование населения о скором начале работы автомойки.

В мае 2017 года осуществляется наладка и пуск оборудования автомойки и пробный пуск с набором штатного и внештатного персонала на предприятие.

В таблице 3.7 сведены основные группы затрат на запуск автомойки комбинированного типа

Таблица 3.7 – Основные группы затрат на автомоечный комплекс

Группа затрат	Сумма затрат (руб)
Капитальные затраты (здание, оборудование, мебель, торговое оборудование, сантехника, электромонтаж, отделочные работы, подключение к электричеству, подготовительные асфальтные работы, подключение к интернет и цифровому ТВ)	2 095 506
Организационные затраты	10 500
Затраты на продвижение и снижение рисков	92 332
Заработная плата	967 832,4
Налоги по упрощенной системе (6% с оборота)	73 566,48
Расходные материалы на полгода	15 407
Итого	3 255 143,88

В июне 2017 года предполагается выход на проектную мощность, в ходе которой предполагается установление постоянного штата и полноценная работа предприятия.

В соответствии с таблицей 3.8, правомерно рассчитать ожидаемые доходы как по работе поста самообслуживания (с учетом среднего чека, а также средней загруженности – спроецированных от конкурентов, с учетом сезонности), так и по работе поста обслуживания юридических лиц.

Таблица 3.8 – Прогноз доходов поста самообслуживания и поста работы с юридическими лицами

Период	Средний чек по посту самообслуживания	Выручка в день по посту самообслуживания (средний чек * на количество)	Затраты в месяц (эл, энергия, вода, химия)	Чистый доход по посту самообслуживания в месяц	Выручка от работы стандартного поста	Чистый доход от работы стандартного поста (выручка минус текущие затраты)
ИТОГО суммарный доход на 2017 год запланирован на уровне 1 226 108р., то есть доход от работы поста самообслуживания 1 63 928р. плюс доход от работы стандартного поста 1 062 180р.						
Июль	50	500	723	14777	38 000	20520
Август	52	520	1064	15056	118500	63990
Сентябрь	80	1600	4624	44976	266500	143910
Октябрь	80	1600	3125	46475	428500	231390
Ноябрь	60	900	2628	25272	529 000	285660
Декабрь	60	600	1 228	17 372	586 500	316 710
ИТОГО суммарный доход на 2018 год запланирован на уровне 9 675 799 р., то есть доход от работы поста самообслуживания 389 689р. плюс доход от работы стандартного поста 9286110р.						

Окончание таблицы 3.8

Январь	65	650	1330	18820	645000	348300
Февраль	65	650	1201	16999	733000	395820
Март	65	1300	2539	37761	926000	500040
Апрель	100	1 200	1476	56220	1133000	611820
Май	100	1500	1476	43524	1282000	692280
Июнь	65	650	1937	18213	1350000	729000
Июль	65	650	680	18820	1 424500	769230
Август	65	650	1330	18820	1 558500	841590
Сентябрь	100	2000	3780	56220	1 775500	958770
Октябрь	100	2000	3906	58094	2 004500	1082430
Ноябрь	65	975	1872	27378	2 142500	1156950
Декабрь	65	650	1330	18820	2 222000	1199880
ИТОГО за полтора года						10 901 907

Рассчитаем основные показатели операционной деятельности в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Основные показатели операционной деятельности комбинированного автомоечного комплекса «Помой сам»

Показатели	Сумма за полгода 2017 года (руб.)	Сумма за 2018 год (руб.)
Чистый денежных поток	1 226 108	9 675 799
Внереализационные доходы	0	0
Текущие расходы	382 939	2 816 647
Амортизация зданий и оборудования (линейным методом)	185 470	185 470
Проценты по кредитам, включаемые в себестоимость продукции	0	0
Прибыль до вычета налогов и процентов по кредитам	657 698	6 673 682
Налоги и сборы	73 566	580 547
Чистая прибыль	584 131	6 093 134
Чистый денежный поток	769 602	6 278 604

Инвестиционная и финансовая деятельность в рамках рассматриваемого автомоечного комплекса отсутствуют.

С учетом требуемых инвестиций, а также показателя ставки дисконтирования рассчитаем величину чистого дисконтированного дохода в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Чистый дисконтированный доход автокомплекса

Показатели	Начальный период	Сумма за первый год (руб)	Сумма за второй год (руб)
Инвестиции	- 3 255 143, 88	0	0
Чистый денежный поток	0	769 602,12	6 278 604,66
Коэффициент дисконтирования	0	$1/((1+0,2)/2)$	$1/((1+0,2)*(1+0,2))$
Дисконтированный денежный поток	0	699 638, 29	4 360 142,12
Чистый дисконтированный денежный поток	0	-2 555 505,59	1 804 636,54

Следовательно, чистый дисконтированный доход рассматриваемого бизнес-плана становится положительным в пределах двух лет, что является приемлемым вариантом в рамках капиталоемкого проекта.

При расчете в пределах двухлетнего временного горизонта, ставка внутренней нормы доходности составит 54%, то есть почти в три раза больше, чем ставка дисконтирования, что предполагает существенный запас прочности бизнес-плана автокомплекса.

Срок окупаемости, рассчитанный с учетом дисконтированного денежного потока составляет 1 год 7 месяцев.

Индекс доходности за два года равен 1,55.

Таким образом, предлагаемый для реализации бизнес-план способствует открытию нового направления деятельности рассматриваемого предприятия, которое отличается высоким уровнем дохода и приемлемыми характеристиками инвестиционной привлекательности.

Вывод по третьему разделу:

В рамках предлагаемого бизнес-плана, предлагается создание автомоечного комплекса комбинированного типа, характеризуемого следующими параметрами:

- 1) название проекта: автомоечный комплекс «Помой сам»;
- 2) месторасположения проекта: Челябинск, новая линия улицы Университетская Набережная в направлении улицы Академика Макеева;
- 3) стадия готовности проекта: нулевая;

4) срок реализации проекта: 3 месяца;

5) источники финансирования и учредители проекта: комбинированные (арендуемый земельный участок, 0,2 млн. руб. – собственные средства, 3 млн. руб. – финансирование инвесторов);

б) сущность проекта: реализация полного комплекса автомоечных и сопутствующих услуг в рамках двухпостовой мойки, один из которых предназначен для самообслуживания физическими лицами, другой работает в штатном режиме для автосалонов (юридических лиц), осуществляя следующие услуги:

- 1) мойка самообслуживания;
- 2) комплексная мойка;
- 3) индивидуальная мойка;
- 4) уборка салона;
- 5) химчистка;
- 6) удаление трудновыводимых пятен;
- 7) полировка;
- 8) предпродажная подготовка автомобиля;
- 9) реализация автохимии и аксессуаров;
- 10) прочие услуги.

Отличительные особенности проекта:

1) высокий (европейский) уровень предоставляемых услуг, при сравнимых (среднерыночных) ценах,

2) ориентация не только на индивидуальных автовладельцев, но и на прилегающие автокомплексы, автостоянки и автосалоны (реализующие новые и бывшие в употреблении автомобили).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам исследования в соответствии с поставленной целью и задачами были сделаны выводы относительно целесообразности и эффективности реализации бизнес-плана комбинированной автомойки на базе действующего предприятия.

Рынок автомоечных услуг имеет специфику, связанную с одной стороны с характеристиками услуг, а с другой – с привязанностью к автотранспортным средствам и их обслуживанию.

Предлагаемая структура бизнес-плана комбинированного комплекса автомоечных услуг предполагает исследование в рамках следующих частей:

- 1) титульный лист;
- 2) резюме;
- 3) сущность бизнес-идеи;
- 4) оценка рынка автомоечных услуг;
- 5) план маркетинга;
- 6) производственный план (план осуществления услуг);
- 7) организационный план;
- 8) финансовый план с учетом рисков составляющей;
- 9) приложения.

В качестве предприятия-заказчика бизнес-плана нового направления выступило общество с ограниченной ответственностью «ЧСД», которое является коммерческой организацией, занятой в сфере дорожного строительства, ремонта и обслуживания.

В настоящее время доходы от основного вида деятельности показывают отрицательную динамику, рентабельность падает, что предопределило необходимость поиска нового направления деятельности, смежного с основным.

В связи с направленностью основного бизнеса ООО «ЧСД» наиболее интересным направлением для его диверсификации было определено –

обслуживание автомобилей как физических лиц, так и юридических (главным образом автосалонов).

Разработана концепция бизнес-плана комбинированного автомоечного комплекса среднего класса, где посетители могут самостоятельно помыть автомобиль, а юридические лица, заключив договор на обслуживание – доверяют свой автомобиль в надежные руки профессионалов.

Автомоечный комплекс планируется разместить на пересечении двух новых микрорайонов и двух уже существующих, сформировав его как предприятие полного цикла, отличительной особенностью предоставляемых услуг которого является высокое качество при относительно невысоких ценах, а также наличие одновременно и поста самообслуживания и возможность профессионально помыть машину, что предполагает удобство, чистоту, порядок, вежливость персонала, располагающий к отдыху дизайн, логичное расположение относительно прилегающей дороги.

Как показал анализ конкурентов по районному принципу и по признаку самообслуживания – в настоящее время в рамках прилегающей к предполагаемому месту строительства автомоечного комплекса «Набережный» территории присутствуют около десятка конкурентов, в том числе один, работающий на условиях самообслуживания.

Ценовые и качественные параметры конкурентов являются практически идентичными и объем их загруженности позволяет говорить о том, что потенциальная емкость рынка в настоящее время еще не заполнена

В результате проведенных расчетов получены следующие прогнозные характеристики комбинированной автомойки:

- 1) название проекта: автомоечный комплекс «Помой сам»;
- 2) месторасположения проекта: Челябинск, новая линия улицы Университетская Набережная в направлении улицы Академика Макеева;
- 3) стадия готовности проекта: нулевая;
- 4) срок от начала работ до периода функционирования объекта: 3 месяца;

5) источники финансирования и учредители проекта: комбинированные (арендуемый земельный участок, 0,2 млн. руб. – собственные средства, 3млн. руб. – финансирование инвесторов);

б) сущность проекта: реализация полного комплекса автомоечных и сопутствующих услуг в рамках двухпостовой мойки, один из которых предназначен для самообслуживания физическими лицами, другой работает в штатном режиме для автосалонов (юридических лиц), осуществляя следующие услуги: мойка самообслуживания, комплексная мойка, индивидуальная мойка, уборка салона, химчистка, удаление трудновыводимых пятен, полировка, предпродажная подготовка автомобиля, реализация автохимии и аксессуаров, прочие услуги.

Отличительные особенности проекта – высокий (европейский) уровень предоставляемых услуг, при сравнимых (среднерыночных) ценах, ориентация не только на индивидуальных автовладельцев, но и на прилегающие автокомплексы, автостоянки и автосалоны (реализующие новые и бывшие в употреблении автомобили).

Основные прогнозируемые результаты проекта:

- 1) объем реализации в год 400 000 – 6 000 000 рублей;
- 2) норма внутренней доходности 54 %;
- 3) сроки окупаемости 2017-2018 годы;
- 4) прогнозируемая чистая прибыль в год после окупаемости 3 – 5 млн. рублей.

Следовательно, все поставленные в рамках исследования задачи в полном объеме решены, цель достигнута.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) № 51-ФЗ от 30.11.1994 [Текст]// Собрание законодательства РФ. – № 32. – ст. 3301.
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) № 146-ФЗ от 31.07.1998 [Текст]// Собрание законодательства РФ. – № 31. – ст. 3824.
- 3 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21.11.1996 [Текст]// Собрание законодательства РФ. – № 48. – ст. 5369.
- 4 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34 [Текст]// Российская газета (Ведомственное приложение). – 31.10.1998.
- 5 План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина России № 94н от 31.10.2000 [Текст]// «Экономика и жизнь». – 2000. – № 46. – С. 39-59.
- 6 Закон Челябинской области «Об автомобильных дорогах Челябинской области» (в ред. Законов Челябинской области от 26.08.2004 N 271-ЗО, от 16.12.2004 N 341-ЗО) [Текст]// «Челябинский рабочий». – 2004. – № 56. – С. 13-15.
- 7 Постановление Губернатора Челябинской области «Об утверждении правил установления и использования придорожных полос областных автомобильных дорог общего пользования» от 21 декабря 2001 г. №713[Текст]// «Челябинский рабочий». – 2001. – №48. – С. 9-10.
- 8 Абрютин, М.С. Экспресс-анализ деятельности предприятия при помощи шкалы финансово-экономической устойчивости / М.С. Абрютин. – М.: Финансовый менеджмент, 2014. – 234с.
- 9 Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 242 с.

- 10Алехин, Б.И. Планирование деятельности предприятия / Б.И. Алехин. – М.: Экономист, 2013. – 267с.
- 11Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 92 с.
- 12Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л. Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2013. – 260 с.
- 13Белолипецкая, В.Г. Финансы коммерческой организации / В. Г. Белолипецкая. – М.: Инфра-М, 2014. – 298 с.
- 14Беседин, В.И. Планирование в условиях перехода к рынку/ В. И. Беседин. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 257 с.
- 15Богомолов, Д.А. Планирование накладных расходов / Д.А. Богомолов. – М.: Аудитор, 2014. – 240с.
- 16Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента / И.А Бланк. – М.: Экономика, 2009. – 231с.
- 17Бухалков, М.И. Внутрифирменное планирование / М.И. Бухалков. – М.: АО «ДИС», 2015. – 231с.
- 18Бухтиярова, Т. И. Оценка состояния и перспектив развития финансов / Т. И. Бухтиярова. – Челябинск: ЧИ МГУК, 2012. – 31с.
- 19Воронин, А.Г. Муниципальное хозяйство и управление /А. Г. Воронин. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 93с.
- 20Ворс, И. Экономика фирмы / И. Ворст. – М.: Высшая школа, 2012. – 272с
- 21Галасюк, В.В. Проблемы теории принятия экономических решений / В. В. Галасюк. – Днепропетровск: Новая идеология, 2015. – 304 стр.
- 22Галасюк, В.В. Проблемы оценки кредитоспособности предприятия / В. В. Галасюк. – М: НБУ, 2017. – 123с.
- 23Глазунов, В.П. Финансовый анализ и оценка рыночных инвестиций / В.П. Глазунов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 380с.

24Глущенко, В.В. Разработка управленческого решения. Прогнозирование – планирование. Теория проектирования экспериментов / В.В. Глущенко. – М.: Крылья, 2013. – 304 стр.

25Голубева, С.С. Справочник финансиста предприятия / С.С. Голубева. – М.: ФИНЭК, 2016. – 321с.

26Гончаров, В.В.Руководство для высшего управленческого персонала /В.В. Гончаров. – М.: МП «Сувенир», 2016. – 488 с.

27Гратовый, П.Г. Риски в современном бизнесе / П.Г. Гратовый. – М.: МОСБИЗНЕС, 2016. – 432с.

28Грибов, В.Д. Экономика предприятия / В.Д. Грибов. – М.: АО ДИС, 2013. – 230с.

29Грузинов, В.П. Экономика предприятия / В.П. Грузинов. – М.: МИК, 2016. – 333с.

30Данилов, И.А. Бюджетный контроль как форма финансового контроля на предприятии /И.А. Данилов // Вестник Северо–Западного государственного заочного технического университета. Серия «Экономика» Межвузовский сборник (26 февраля 2005 г.). – 2005. – Вып. 1. – С. 97–100

31Данилов, И.А. Государственное регулирование процесса бизнес-планирования / И.А. Данилов // Вестник УрАГС. Материалы II региональной научно–практической конференции «Государство и муниципальная служба в условиях формирования гражданского общества и рыночной экономики: опыт, проблемы, перспективы». – 2004. – Вып. 1. – С.55–58.

32Данилов, И.А. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии / И.А. Данилов. – Челябинск: Челябинский государственный университет, 2016. – 344 с.

33Данилов, И.А. Финансы предприятий / И.А. Данилов. – Челябинск: Челябинский государственный университет, 2017. – 280 с.

34Данилов, И.А. Финансовый менеджмент/ И.А. Данилов. – Челябинск: Челябинский государственный университет, 2017. – 312 с.

35Дубровский, В.Ж. Экономика и управление предприятием (фирмой)/В.Ж. Дубровский. – Екатеринбург: Изд-во Уральского Государственного Экономического Университета, 2014. – 443с.

36Ефимова, О.В. Анализ финансовой устойчивости предприятия / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учёт, 2015. – 124с.

37Ефимова, О.В. Анализ движения денежных средств предприятия/ О.В.Ефимова. – М.: Бухгалтерский учёт, 2014. –173с.

38Игнатъев, А.М. Основы бизнеса и разработка бизнес-планов / А.М. Игнатъев. – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2016. – 239с.

39Исмагилова, Л. Оценка потенциала предприятия – основа стратегического развития / Л. Исмагилова. – М.: Наука, 2016. –267с.

40Каракоз, И.И. Теория экономического анализа / И.И. Каракоз. – Киев: Выща школа, 2013. – 234с.

41Колас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / Б.А. Колас. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 780 с.

42Кондинская, О. Стратегический маркетинг и финансовое планирование / О. Колдинская. – М.: Налоговое планирование, 2014. – 203с.

43Ковалев, В.В. Введение в финансы/ В.В. Ковалев. – М.: Экономика, 2013. – 318с.

44Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия (методы анализа) / М.Н. Крейнина. – М.: ИКЦ «ДИС», 2014. – 134с.

45Крейнина, М.Н. Анализ финансового состояния акционерных обществ в промышленности и торговле / М.Н. Крейнина. – М.: АО «ДИС», 2012. – 234с.

46Крейнина, М.Н. Анализ финансового состояния обществ с ограниченной ответственностью / М.Н. Крейнина. – М.: АО «ДИС», 2013. – 234с.

47Крейнина, М.Н. Оценка финансового состояния организации / М.Н. Крейнина. – М.: АО «ДИС», 2013. – 321с.

- 48Леготин, Ф.Я. Бюджет доходов и расходов предприятия / Ф.Я. Леготин. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. Экон. ун-та, 2013. – 355с.
- 49Леготин, Ф.Я. Управление затратами / Ф.Я. Леготин. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. Экон. ун-та, 2014. – 312с.
- 50Леготин, Ф.Я. Управленческая экономика фирмы / Ф.Я. Леготин. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. Экон. ун-та, 2013. – 355с.
- 51Леготин, Ф.Я. Формирование бюджета доходов в рамках бизнес-плана / Ф.Я. Леготин. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. Экон. ун-та, 2014. – 312с.
- 52Мааст, В.В. Бизнес-планирование в условиях рынка / В.В. Мааст. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 318 с.
- 53Малышев, А.А. Анализ рынка фитнес-услуг и тенденции его развития в России и пензенской области /А.А. Малышев // Вестник ЮУрГУ. Серия «Общественные науки. Экономика». – 2014. – Вып. 3 (31). – С.179-189
- 54Маркарян, Э.А. Финансы / Э.А. Маркарян. – М.: Мосэко, 2012. – 219с.
- 55Моляков, Д.С. Финансы предприятия отраслей народного хозяйства /Д.С. Моляков. – М.: АО «ДИС», 2014. – 310с.
- 56Овчинников, В.М. Финансовая политика на предприятии в условиях рыночной экономики / В.М. Овчинников. – Екатеринбург: Ур.ГСХА, 2016. – 210с.
- 57Овчинников, В.М. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / В.М. Овчинников. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 318 с.
- 58Павлов, В.М. Производственно-финансовая деятельность предприятия / В.М. Павлов. – М.: Риск, 2014. –519с.
- 59Поляков, О.В. Бизнес планирование/ О.В. Поляков. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 227с
- 60Попов, В.М. Бизнес-планирование/ В.М. Попов. – М.: Финансы и статистика 2016. – 602с.
- 61Пунин, Г.И. Менеджмент на предприятиях в условиях рыночной экономики / Г.И. Пунин. – М.: Наука, 2016. – 219с.

62Саати, Т. Аналитическое планирование. Организация систем планирования / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 2013. – 212с.

63Саати, Т. Справочник финансиста предприятия / Т. Саати. – М.: Инфра-М, 2014. – 407 с.

64Сухова, Л.Ф. Практикум по разработке бизнес-плана и финансового анализа предприятия / Л. Ф. Сухова. М.: ИНФРА – М, 2012. – 396с.

65Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 496с.

66Ронов, Г.Н. Финансовый менеджмент / Г. Н. Ронов. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 439с

67Ронов, Г.Н. Финансы предприятий/ Г. Н. Ронов. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 413 с.

68Ронов, Г.Н. Финансы, налоги и кредит/ Г. Н. Ронов. – М.: Финансы и статистика – 2011. – 527с.

69Ронов, Г.Н. Финансовое планирование/ Г. Н. Ронов. – М.: Финансы и статистика – 2011. – 215с.

70Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 800 с.

71Хан, Д. Оперативное финансовое планирование контроллинга / Д.Хан. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 800 с.

72Холт, Р. Н. Основы финансового менеджмента / Г.Н. Ронов. – М.: Дело 2016. – 226с.

73Хруцкий, В.Е. Внутрифирменное бюджетирование / В.Е. Хруцкий. – М.: Изд-во Бухгалтерский учет, 2014. – 526с.

74Чайкин, Б.И. Экономика предприятия/ Б.И. Чайкин. – Екатеринбург: Изд-во УРГЭУ, 2013. – 544с

75Черевко, А.С. Финансовое состояние предприятия: от ликвидности к рентабельности / А.С. Черевко. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 289с.

- 76Шамин, Н.Н. Оперативное финансовое планирование на предприятии контроллинга / Н.Н. Шамин. – М.: Дело и сервис, 2015. – 380с.
- 77Шеремет, А.Д. Бизнес-планирование / А.Д. Шеремет. – М.: Экономика, 2014. – 216с.
- 78Шеремет, А.Д. Справочник финансиста предприятия / А.Д. Шеремет. – М.: Экономика, 2013. – 316с.
- 79Шеремет, А.Д. Финансы / А.Д. Шеремет. – М.: Экономика, 2016. – 136с.
- 80Шеремет, А.Д. Финансовое планирование / А.Д. Шеремет. – М.: Экономика, 2013. – 316с.
- 81Шеремет, А.Д. Финансы предприятия / А.Д. Шеремет. – М.: Экономика, 2015. – 226с.
- 82Шумов, И.В. Экономика предприятия контроллинга / И. В. Шумов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 304 с.
- 83Щавелев, А.Л. Рекомендации по внедрению финансового планирования на предприятии контроллинга / А. Л. Щавелев. – М.: Знание, 2015. – 100с.
- 84Щиборщ, К. В. Финансовый менеджмент контроллинга / К.В. Щиборщ. – М.: Финпресс, 2011. – 44 с.
- 85Щиборщ, К.В. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия / К. В. Щиборщ – М.: Финансы и статистика, 2015. – 160 с.
- 86Якин, А.С. Оценка основных фондов предприятия / А. С. Якин – М.: Знание, 2015. – 200с.
- 87Якин, А.С. Совершенствование управления основными фондами / А. С. Якин – М.: Знание, 2015. – 220с.
- 88Якин, А.С. Совершенствование управления финансовыми ресурсами / А. С. Якин – М.: Знание, 2016. – 220с.
- 89Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия [Электронный ресурс] // http://www.cis200.ru/publish/book_3.html. (дата обращения 25.03.2017)

90Бюджетные системы – инструмент управления качеством [Электронный ресурс]// http://www.iteam.ru/book_1.html. (дата обращения 25.03.2017)

91Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия [Электронный ресурс] // http://www.iteam.ru/book_2.html. (дата обращения 25.03.2017)

92Бизнес-планирование как основа развития предприятия [Электронный ресурс] // http://www.cis200.ru/publish/book_5.html. (дата обращения 25.03.2017)

93Бизнес-план [электронный ресурс]// http://www.cis200.ru/publish/book_4.html. (дата обращения 25.03.2017)

94Бизнес-планирование [Электронный ресурс]// www.cis200.ru/publish/book_8.html. (дата обращения 25.03.2017)

95Особенности планирования на рынке услуг [Электронный ресурс]// <http://www.sportivno.ru/articles/399>. (дата обращения 25.03.2017)

96Налогообложение в РФ [Электронный ресурс]// https://www.regberry.ru/nalogooblozhenie/usn#Mogut_primenyat_USN. (дата обращения 25.03.2017)

97Ставка рефинансирования [Электронный ресурс]// <https://www.26-2.ru/art/351468-stavka-refinansirovaniya-tsb-rf-na-segodnya-2017-god>. (дата обращения 25.03.2017)

98Инфляция в Российской Федерации [Электронный ресурс] // <https://bankirsha.com/UROVEN-INFLYACII-V-ROSSIYSKOY-FEDERACII-PO-GODAM.HTML>. (дата обращения 25.03.2017)

99Регистрация предприятия в форме общества с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]// <https://www.org-online.ru/art/351468-stj-ooo.html> (дата обращения 25.03.2017)

100Риски и управление ими в рамках нового направления деятельности [Электронный ресурс] // https://strah.com/RISKI_V-ROSSIYSKOY-FEDERACII-PO-V-SFERE-DOR-SERVISA.HTML. (дата обращения 25.03.2017)

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Характеристики и рекомендации по самообслуживанию на автомойке (на примере компании «Помой машину сам»)

<p>1. Подготовка НА УСТАНОВКУ АВТОМОБИЛЯ НА МОЕЧНОЕ МЕСТО И ПОДГОТОВКУ К МОЙКЕ ПРЕДУСМОТРЕНО ВРЕМЯ НЕ БОЛЕЕ 5 МИНУТ</p>	<p>После платы депозитного платежа у кассира перегоните свой автомобиль в моечное отделение. На мойке по ул. Косарева 2 необходимо установить автомобиль на моечное место до оплаты депозита, чтобы ваше место не занял другой автомобиль. В Автомоечном Комплексе "Академический" по адресу ул. Братьев Кашириных 129в/1 автомобиль загоняется в бокс только после оплаты.</p> <p>На каждом моечном посту установлен терминал, на котором осуществляется выбор программы для мойки самообслуживания. Перед выбором программы достаньте ковры из автомобиля и приготовьте их к чистке.</p>
<p>2. Нанесение пены</p>	<p>На терминале выбираем программу «ПЕНА» и приступаем к равномерному нанесению эмульсии на автомобиль (эмульсия наносится на сухой автомобиль без предварительного ополаскивания). Распылитель, из которого под небольшим напором идёт вода с шампунем, необходимо держать на расстоянии 25-30 см от поверхности машины.</p> <p>Для распыления на левый борт автомобиля используется распылитель, установленный на левой стороне, для правого борта – соответственно правый.</p> <p>Наша химия успешно отмывает любую грязь и начинает действовать уже с первой секунды после нанесения. После окончания нанесения эмульсии необходимо вернуть распылитель в специальный держатель.</p>
<p>3. Основная мойка ВНИМАНИЕ! АДМИНИСТРАЦИЯ АВТОМОЕЧНОГО КОМПЛЕКСА НЕ НЕСЁТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОВРЕЖДЕНИЕ ЛАКОКРАСОЧНОГО ПОКРЫТИЯ АВТОМОБИЛЯ, ВОЗНИКШИЕ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ АППАРАТА ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ! БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ!</p>	<p>На терминале выбираем программу «ВОДА». Необходимо взять пистолет аппарата высокого давления и приступить к мойке кузова автомобиля.</p> <p>Начиная сверху вниз тщательно промывайте загрязнённые места, меняя угол и расстояние напора воды под высоким давлением. Струёй воды нужно пройти абсолютно по всей поверхности машины, иначе в пропущенных местах появится грязь после сушки автомобиля.</p> <p>Лучше всего это делать горизонтальными движениями, поочерёдно концентрируясь на отдельных частях кузова (одна дверь, вторая и т.д.)</p> <p>Если автомобиль был сильно загрязнён, тогда придётся на непромытых местах нанести ещё раз пену, а затем сбить грязь повторно.</p>

Окончание таблицы А.1

<p>4. Воск-осушитель ВОСК-ОСУШИТЕЛЬ ОБЕСПЕЧИВАЕТ БЫСТРОЕ ВЫСЫХАНИЕ АВТОМОБИЛЯ ПОСЛЕ МОЙКИ И СОЗДАЁТ НА ПОВЕРХНОСТИ ВОДООТТАЛКИВАЮЩЕЕ, АНТИСТАТИЧЕСКОЕ, ЗАЩИТНОЕ ПОКРЫТИЕ.</p>	<p>Нанесение воска придаёт защиту от дождя, соли и пыли. На терминале выбираем программу «ВОСК» и приступаем к равномерному нанесению воска на автомобиль, используя распылитель с надписью «ВОСК». Нанесение воска производится на расстоянии 25-30 см от поверхности машины.</p>
<p>5. Ополаскивание</p>	<p>На терминале выбираем программу «ВОДА». Берём пистолет аппарата высокого давления и приступаем к ополаскиванию автомобиля после нанесения воска. Вы сразу заметите, что после нанесения воска ваш автомобиль становится практически сухим и трудозатраты на сушку автомобиля снижаются на 90%.</p>
<p>6. Уборка салона</p>	<p>На терминале выбираем программу «ПЫЛЕСОС». После нажатия кнопки на терминале пылесос сразу включается. Необходимо вытащить шланг пылесоса из подставки и приступить к уборке салона. В настоящее время пылесосы на линии самообслуживания есть только на мойке по ул. Косарева 2. В Автомоечном Комплексе "Академический" пылесосы на линии самообслуживания отсутствуют.</p>
<p>7. Сушка автомобиля</p>	<p>После окончания оплаченного времени раздаётся звуковой сигнал, означающий окончание времени пользования оборудованием. БЕСПЛАТНО для вашего пользования предоставляется пистолет с сжатым воздухом для продувки зеркал, ручек и номерных рамок. По окончании оплаченного времени на протирку и продувку автомобиля даётся 5 минут, по истечении которых необходимо покинуть моечный пост. Если у вас нет собственной сухой тряпки для протирки автомобиля, то вы можете приобрести её у администратора. Лучше всего это сделать заранее. Используйте только специальные салфетки для кузова автомобиля, чтобы не повредить лакокрасочное покрытие.</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Классы авто

Класс	марка
1 класс	Atos; Audi A2; Citroen C2; Daewoo Matiz; Ford Ka; Honda Jazz; Hyundai Getz; Kia Picanto; Mercedes-Benz A-class; Mini Cooper; Mitsubishi Colt; Ока; Smart; Suzuki Swift; Toyota Yaris; VW Polo; ВАЗит.п.
2 класс	Audi A3, A4; Audi TT; BMW Z3, 1, 3; Chevrolet Lacetti; CitroenC3, C4; Daewoo Nexia; Ford Focus, Fusion; Honda Civic; Jaguar X; Mazda 3; Mitsubishi Lancer; Mercedes-BenzC,CLC,B,SLK; Nissan Almera; Opel Vectra, Astra; Peugeot 307; Renault Logan; Renault Megan; Saab 9-3; Skoda Octavia; Subaru Impreza; Toyota Corolla, Auris; Toyota Avensis; VW Golf ит.п.
3 класс	Alfa Romeo; Audi A5, A6; BMW 3 Универсал; BMW 5, 6; Citroen C5; Dodge Intrepid; Ford Mondeo; Honda Accord; Hyundai NF, Sonata; Jaguar S; Kia Magentis; Lexus GS; Lexus IS 250; Mazda 6; Mercedes-Benz E, CLK, SL; Mitsubishi Galant`06; Nissan Maxima; Opel Omega; Peugeot 407; Renault Laguna; Renault Logan Универсал; Saab 9-5; Skoda SuperB; Subaru Legacy; Toyota Camry; Volvo S60, S70, S80; VW Passat; Волгаит.п.
4 класс	Audi A8; BMW 7; BMW X3; Chevrolet Captiva; Chrysler 300C; Citroen C6; Continental GT ; Ford Maverick; Honda CRW; Honda CR-V; Hyundai Tucson, Santa-fe; Jeep Wrangler; Kia Sorento; Kia Sportage; Lexus LS; Mazda CX-7; Mercedes-Benz S-class,GLK,CLS,CL-class; Mitsubishi Outlander, XL; Nissan X-trail, Qashqai; Peugeot 607; Suzuki Grand Vitara; Toyota RAV 4; VW Phaeton.
5 класс	Acura MDX; Acura MDX, RDX; Audi Q7; BMW X5, X6; Chrysler Voyager; Ford Galaxy, S-max; Hummer-3; Hummer H3; Hyundai Trajet; Infinity FX; JEEP Cherokee; Kia Carnival; Land Rover; Range Rover; Lexus RX, LX 470,570,GX470; Mercedes-Benz G,GL,R,ML-class; Mitsubishi Pajero, Pajero Sport; Nissan Patrol,Nissan Murano; Pathfinder; Porsche Cayenne; Toyota LandCruiser 100,200,Prado; Volvo S90; VW Touareg; VW Sharan ит.п
6 класс	Cadillac Escalade; Caravelle; Chevrolet Tahoe; Hummer H1; H2, Infinity QX 56, Mercedes-Benz Viano, Vito; Suburban; VW Multivan ит.п.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – Наименование пакетных предложений по мойке автомобиля

Наименование услуг	Стоимость услуг					
	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс	6 класс
Экспресс мойка: 1. Бесконтактная мойка 2. Протирка только стёкол. 3. Мойка/пылесос 1 коврика водителя	240	240	240	260	300	300
Евромойка: 1. Бесконтактная мойка (арки колес, пороги) 2. Обработка дверных проемов и окантовок дверей Торнадором 3. Мойка шампунем 4. Мойка ковриков 3. Мойка колёсных дисков специальных составом 4. Консервация ЛКП воском 5. Чернение резины 6. Полная продувка кузова.	450	510	580	640	780	1000
НаНо Мойка кузова: 1. Бесконтактная мойка (арки колес, пороги) 2. Обработка дверных проемов и окантовок дверей Торнадором 3. Мойка НаНо шампунем. 4. Мойка колёсных дисков специальным составом 4. Чернение резины. 5. Полная продувка кузова.	580	730	790	860	980	1120
VIP Мойка: 1. Бесконтактная мойка кузова автомобиля. 2. Мойка Нано шампунем 3. Мойка ковриков. 4. Удаление всех трудноудаляемых загрязнений 5. Уборка моторного отсека 6. Уборка багажного отсека 7. Уборка салона авто 8. Уход за интерьером 9. Нанесение воска на ЛКП 10. Чернение резины 11. Очистка и обработка деталей экстерьера авто	4000	4000	4000	5000	5000	5000

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 – Наименование составляющих мойки автомобиля для автосалонов

Наименование услуг	Стоимость услуг					
	1 - класс	2 - класс	3 - класс	4 - класс	5 - класс	6 - класс
Горячий воск	150	170	200	230	270	350
Защитная консервация двигателя, электрики, соединений от ржавчины	500	500	500	500	500	500
Мойка двигателя и моторного отсека специальной химией (продувка, без сушки) с согласия клиента	500	500	590	590	590	650
Мойка двигателя и моторного отсека специальной химией с консервацией (сушка 2-4 часа)	1800	1800	1900	1900	1900	2100
Мойка запасного колеса с обработкой защитным средством	100	100	150	150	250	250
Мойка комплекта колес для хранения с протиркой и обработкой защитным средством	до R17 370	до R17 370	до R17 370	от R18 470	от R18 470	от R20 570
Мойка мотоциклов	300	300	300	300	300	300
Продувка кузова	70	70	80	80	80	100
Протирка кузова (с согласия клиента) Возможны небольшие разводы из-за наличия статической пыли	100	100	100	120	140	150
Тщательная промывка дисков и удаление накипи от колодок и желтой окиси (за 1 диск)	до R17 60	до R17 60	до R17 60	от R18 80	от R18 80	от R20 80
Чернение внешнего пластика и пластиковых порогов	220	220	220	330	330	330
Чернение резины	до R17 120	до R17 120	до R17 120	от R18 150	от R18 150	от R20 170

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1 – Наименование услуг по мойке автомобиля

Наименование услуг	Стоимость услуг					
	1 - класс	2 - класс	3 - класс	4 - класс	5 - класс	6 - класс
Комплексная уборка салона (коврики все типы, пороги, стекла специальной химией, пылесос, пластик с очищающим средством)	490	520	600	610	720	820
Кондиционер кожи (комплекс)	250	250	250	320	320	360
Мойка всех стекол внутри	190	190	240	240	280	280
Мойка ковриков	80	80	80	80	80	80
Мойка коврика багажника	70	70	70	70	70	79
Протирка всего пластика салона + торпедо с консервацией поверхности (комплекс)	250	250	300	350	350	400
Протирка торпедо очищающим и антистатическим составом	120	120	150	180	180	200
Пылесос и влажная уборка багажника	120	120	120	160	160	200
Пылесос салона (кожа)	100	100	100	120	150	240
Пылесос салона (текстиль)	150	170	200	250	250	300
Доплата за шерсть животных распространяется на следующие услуги: – пылесос багажника – пылесос салона (текстиль) – химчистка сиденья (велюр) – химчистка пола – комплексная уборка салона	100	150	200	250	300	350

Приложение Е

Таблица Е.1 – Список оборудования и химии для автомойки «Помой сам»

№	Товар	Кол-во	Ед.	Цена	Сумма
1	Установка по очистке и регулиции воды АКВА-4 ОУ-0104	1,000	шт	120 000,00	120 000,00
2	Блок Ч.О. (эл.магнитный) МБЧ.О.э-м2	2,000	шт	21 000,00	42 000,00
3	АВД RWU 16/20 Profi	3,000	шт	49 500,00	148 500,00
4	Шланг 22x1,5К/22x1,5К DN6 10м	2,000	шт	1 425,00	2 850,00
5	Шланг 22x1,5/22x1,5 DN8 10м	1,000	шт	1 425,00	1 425,00
6	Шланг 22x1,5К/22x1,5К DN8 15м	1,000	шт	2 025,00	2 025,00
7	Пенокомплект WAP K 500 Ф 25035 РК-104	2,000	шт	4 511,00	9 022,00
8	Ниппель (адаптор PortoLoret) ¼ П 22x1,5П РК-0228	2,000	шт	170,00	340,00
9	Ниппель ¼ М 22x1,5 П РК-0231	2,000	шт	120,00	240,00
10	Консоль поворотная потолочная 1750мм нерж. SH0304	2,000	шт	20 985,00	41 970,00
11	Пылесос ESTRO 125, 36л нержавеющий корпус PS-0112	1,000	шт	15 995,00	15 995,00
12	Пылесос для сухой и влажной уборки PANDA 433	1,000	шт	22 941,00	22 941,00
13	Чистящий пистолет TWISTER TW01	2,000	шт	5 250,00	10 500,00
14	АвтоФен CarFon в комплекте с аксессуарами BFCARF в комплекте с чехлами для сушке пола и сидений	1,000	шт	38 500,00	38 500,00
15	Пистолет 60 D бс для подк.шин 24463	1,000	шт	739,00	739,00
16	Шланг д/воздуха Raufilam 028551-002 ПВХ 8*14 50 м 36550	0,350	шт	2 380,00	833,00
17	Пистолет 60 А бс продувоч. 24461	1,000	шт	205,00	205,00
18	Переходник UNI-C2 бс на елочку 8 мм 10047	3,000	шт	239,00	717,00
19	Бесконтактная химия «Active Foam Gel Plus» (канистра 25 кг.)	1,000	шт	2 749,00	2 749,00
20	Fast Wax воск быстрая сушка (1 кг.)	1,000	шт	242,00	242,00
21	Hot Wax горячий воск быстрая сушка (канистра 1 кг.)	1,000	шт	385,00	385,00
22	Автошампунь «Универсал» (канистра 5 кг.)	1,000	шт	189,00	189,00
23	Наношампунь «Nano Shampoo» (1л.)	1,000	шт	224,00	224,00
24	Средство для мытья двигателя «Motor Cleaner» (канистра 5 кг.)	1,000	шт	360,00	360,00
25	Очиститель салона Textile –cleaner (1 кг.)	1,000	шт	123,00	123,00
26	Очиститель салона Uneversal –cleaner, (канистра 1 кг.)	1,000	шт	110,00	110,00
27	Средство для удаления следов насекомых «Mosquitos cleaner» (канистра 5 кг.)	1,000	шт	360,00	360,00
28	Очиститель стекол и зеркал «Clean Glass» (5 кг.) 133101	1,000	шт	165,00	165,00
29	Очиститель-кондиционер кожи Leather Cleaner (0,5кг) ПЭТ 131105	1,000	шт	110,00	110,00

Продолжение таблицы Е.1

30	Polyrol Glossy, полироль пластика (канистра 1 л.)	1,000	шт	280,00	280,00
31	Polyrol Matte, полироль пластика (канистра 1 кг.)	1,000	шт	165,00	165,00
32	Очиститель битумных пятен Antibitum (флак.0,5 кг) ПЭТ 150105	2,000	шт	108,00	216,00
33	Средство для очистки дисков "Disk" (канистра 1 кг.)	1,000	шт	168,00	168,00
34	Black Brilliance чернитель шин (флакон 0.5 л.)	2,000	шт	115,00	230,00
35	CREMA PELLE. Кондиционер кожи, спрей, 750 ml. 70751	1,000	шт	365,00	365,00
36	GOMMALUX. Кондиционер резины, спрей, 750 мл 82045	1,000	шт	180,00	180,00
37	HIGLO WAX 650 ml. - полироль жидкого типа 312664	1,000	шт	147,00	147,00
38	Leather&Tire Wax 300 ml. - полироль-протектант для кожи, резины, пластмассы 355036	1,000	шт	143,00	143,00
39	Leather&Tire Wax 500 ml. - супер-блеск, полироль для кожи, резины, пластмассы 355029	1,000	шт	168,00	168,00
40	Sil-x, 200мл, смазка силиконовая	1,000	шт	105,00	105,00
41	FK-80, 200мл, смазка проникающая	1,000	шт	119,00	119,00
42	Средство для мытья пола "Floor Wash Strong" (1 кг.)	1,000	шт	120,00	120,00
43	Сгон для воды "средний " 35 см Vikan 707852	2,000	шт	728,00	1 456,00
44	Щётка для химчистки Vikan 644052	1,000	шт	260,00	260,00
45	Ёршик для мытья дисков Vikan 525352	2,000	шт	323,00	646,00
46	Щетка "УТЮЖОК" mix classic T42151MC	2,000	шт	60,00	120,00
47	Бутылка для пеногенератора LS-3 new PK-0301	20,000	шт	50,00	1 000,00
48	Помповый опрыскиватель LUNA 1750 (1,5л) RP-0115	2,000	шт	490,00	980,00
49	Триггер проф.бело-зеленый RP-0131	11,000	шт	75,00	825,00
50	Насадка для ковров PS-0206	1,000	шт	130,00	130,00
51	СА-530 Набор из 3-х щеток	2,000	шт	103,00	206,00
52	СА-106 Салф.микрофибра Glass Cleaner 35x40 упак.	3,000	шт	31,00	93,00
53	Кружка 1л. мерная (полимер)	2,000	шт	100,00	200,00
54	Крышка К-60 Mauser с краном IT-0232	5,000	шт	280,00	1 400,00
55	Этикетка "Очиститель двигателя GRASS" RP-0133	1,000	шт	10,00	10,00
56	Этикетка "Очиститель дисков GRASS" RP-0138	2,000	шт	10,00	20,00
57	Этикетка "Очиститель от насекомых GRASS" RP-0132	2,000	шт	10,00	20,00
58	Этикетка "Очиститель салона GRASS" RP-0135	2,000	шт	10,00	20,00

Окончание таблицы Е.1

59	Этикетка "Очиститель стекол GRASS" RP-0130	2,000	шт	10,00	20,00
60	Этикетка "Полироль пластика GRASS" RP-0137	2,000	шт	10,00	20,00
61	Набор салфеток из микрофибры 35*40см (10 шт)	2,000	шт	279,00	558,00
62	Салфетка AION Plas Senu 430x325 - набор 3 шт. R322ТК	2,000	шт	549,00	1 098,00
63	Полотенце вафельное (40x80 см) ткань, пл. 200гр.	10,000	шт	37,00	370,00
64	Поролон 2236-2x1-BC-h 50	1,000	шт	540,00	540,00
65	Компрессор СБ 4/С-100 LB 40 20984	1,000	шт	30 852,00	30 852,00