

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение  
Михайловская средняя общеобразовательная школа  
Муслюмовского муниципального района  
Республики Татарстан

# «Производство в моем регионе»

Выполнила:  
Гимазетдинова Лилия,  
ученица 8 класса;

Руководитель:  
Алина Михайловна, учитель  
обществознания и истории.

- **Объект исследования** - процесс создания нового предприятия.
- **Предмет исследования** – автосалон «Рубин»
- **Цель исследования** – разработать проект создания автосалона.

Для поставленной цели необходимо решить следующие **задачи** :

- рассмотреть теоретические аспекты малого бизнеса и его роли в развитии экономики;
- рассмотреть порядок создания нового предприятия;
- провести технико-экономическое обоснование проекта
- рассмотреть методические аспекты профессионального обучения.

# Автосалон

- Открытие собственного бизнеса по продаже автомобилей (автосалона) может принести хорошую прибыль при грамотном управлении. Этому соответствует ряд факторов. Во-первых, несмотря, на снижающийся экономический рост и падение платежеспособности населения, люди всегда приобретают новые автомобили. Во-вторых, в настоящее время большинство автосалонов закрывается после прошедшего кризиса в 2014-2016. Это открывает большую долю рынка, которую могут занять новые игроки и дилеры.
- Основным видом деятельности автосалона будет продажа легковых автомобилей. Начать бизнес можно с недорогих машин «эконом» сегмента и уже по мере развития бизнеса или сети автосалонов перейти на «премиум» марки.

- **Характеристика предприятия**

Название предприятия: автосалон «Рубин»

Место: с. Муслюмово Республика Татарстан



# Преимущества и недостатки

- **Преимущества бизнеса:**

- ✓ неплохой спрос на автомобили, как новые, так и б/у, так как число потребителей растет;
- ✓ если вы будете параллельно продавать запчасти и аксессуары, сможете иметь дополнительный доход;
- ✓ для открытия бизнеса вам не нужно иметь специальное образование или опыт; высокий уровень дохода;
- ✓ создав достойную рекламу, вы быстро обретете новых покупателей;
- ✓ стабильность.

- **Недостатки:**

- ✓ инвестирование очень крупной суммы;
- ✓ окупаемость вложений приходит только через несколько месяцев.

# Техническое оснащение автосалона

Для открытия автосалона достаётся земля по наследству, с общей площадью 750 кв. м.; в котором 200 кв. м. составляет 2-х этажное здание, в нем будут размещаться:

- ✓ Экспозиционно-выставочный зал (200 кв. м).
- ✓ Офисный центр (100 кв. м).
- ✓ Магазин автозапчастей (50 кв. м).
- ✓ Сервисно-консультационный центр (50 кв. м).

Остальная часть территории 550 кв. м. будет использована для расположений машин.



**Service**

МОЙКА

КУЗОВНОЙ РЕМОНТ

ДИАГНОСТИКА

ДИАГНОСТИКА

КУЗОВНОЙ РЕМОНТ

МОЙКА



# Выбор поставщиков автомобилей

- От качества и продуманности данного мероприятия во многом зависит успех проекта в целом.
- Данный проект предусматривает организацию взаимодействия с концерном «АвтоВАЗ». Выбор основан на подъеме производителя по всем показателям автомобильной отрасли (качество производства, уровень продаж, объемы экспортных поставок и т.д.). Кроме того, «ВАЗ» ориентирован на целевую аудиторию с уровнем покупательной способности для автомобилей до 15-20 тыс. долларов. В автоцентре также будут продаваться автомобили зарубежных производителей Renault, Nissan.
- Приобретение транспортных средств для продажи осуществляется на основании дилерского контракта.



| Название                 | Штук | Цена за 1шт. | Итоговая цена | Прибыль          |
|--------------------------|------|--------------|---------------|------------------|
| LADA Granta седан        | 5    | 434 900      | 2 174 500     | 434 900          |
| LADA XRAY                | 3    | 609 900      | 1 829 700     | 365 940          |
| LADA Vesta               | 2    | 594 900      | 1 189 800     | 237 960          |
| LADA Largus<br>универсал | 2    | 590 900      | 1 181 800     | 236 360          |
| LADA 4*4 Urban           | 2    | 581 900      | 1 163 800     | 232 760          |
| LADA 4*4 Bronto          | 2    | 722 900      | 1 445 800     | 289 160          |
| LADA Vesta Sw            | 3    | 676 900      | 2 030 700     | 406 140          |
| <b>Итого:</b>            |      | 4 212 300    | 11 016 100    | <b>2 203 220</b> |



# Затраты

|                                      |                  |
|--------------------------------------|------------------|
| Строительство здания                 | 3 000 000        |
| Коммунальные услуги                  | 30 000           |
| Закупка оборудования (автозапчастей) | 1 057 000        |
| Реклама                              | 5 000            |
| Автомашины (в месяц)                 | 4 212 300        |
| Непредвиденные расходы               | 100 000          |
| Ежемесячная зарплата сотрудников     | 300 000          |
| <b>Итого:</b>                        | <b>8 704 300</b> |

# Персонал

Для работы в создаваемом автосалоне привлекаются следующие штатные сотрудники:

| Должность            | Количество сотрудников | Ежемесячная зарплата |
|----------------------|------------------------|----------------------|
| Директор             | 1                      | 45 000               |
| Администратор        | 1                      | 38 000               |
| Менеджер по продажам | 2                      | 34 000               |
| Автомеханик          | 1                      | 28 000               |
| Охранник             | 2                      | 23 000               |
| Уборщица             | 2                      | 19 000               |
| Бухгалтер            | 1                      | 30 000               |
| <b>Итого:</b>        |                        | <b>293 000</b>       |

# Реклама

Неоспоримым фактором хороших продаж является реклама!

## ***Можно использовать:***

- ✓ местные газеты и специализированные журналы;
- ✓ почтовую рассылку с указанием акционных предложений;
- ✓ буклеты, листовки;
- ✓ биллборды и другую наружную рекламу;
- ✓ PR-акции;
- ✓ собственный сайт;
- ✓ рекламу на различных ресурсах интернета;
- ✓ радиорекламу;
- ✓ телерекламу.

При создании рекламы любого типа необходимо указывать точное месторасположение и адрес автосалона.



# Заключение:

- И таким образом, открытие собственного автосалона всегда требует больших затрат, окупается в течение длительного времени. Но в будущем такой бизнес может стать стабильным, надежным и очень доходным!



**Спасибо  
за внимание!**