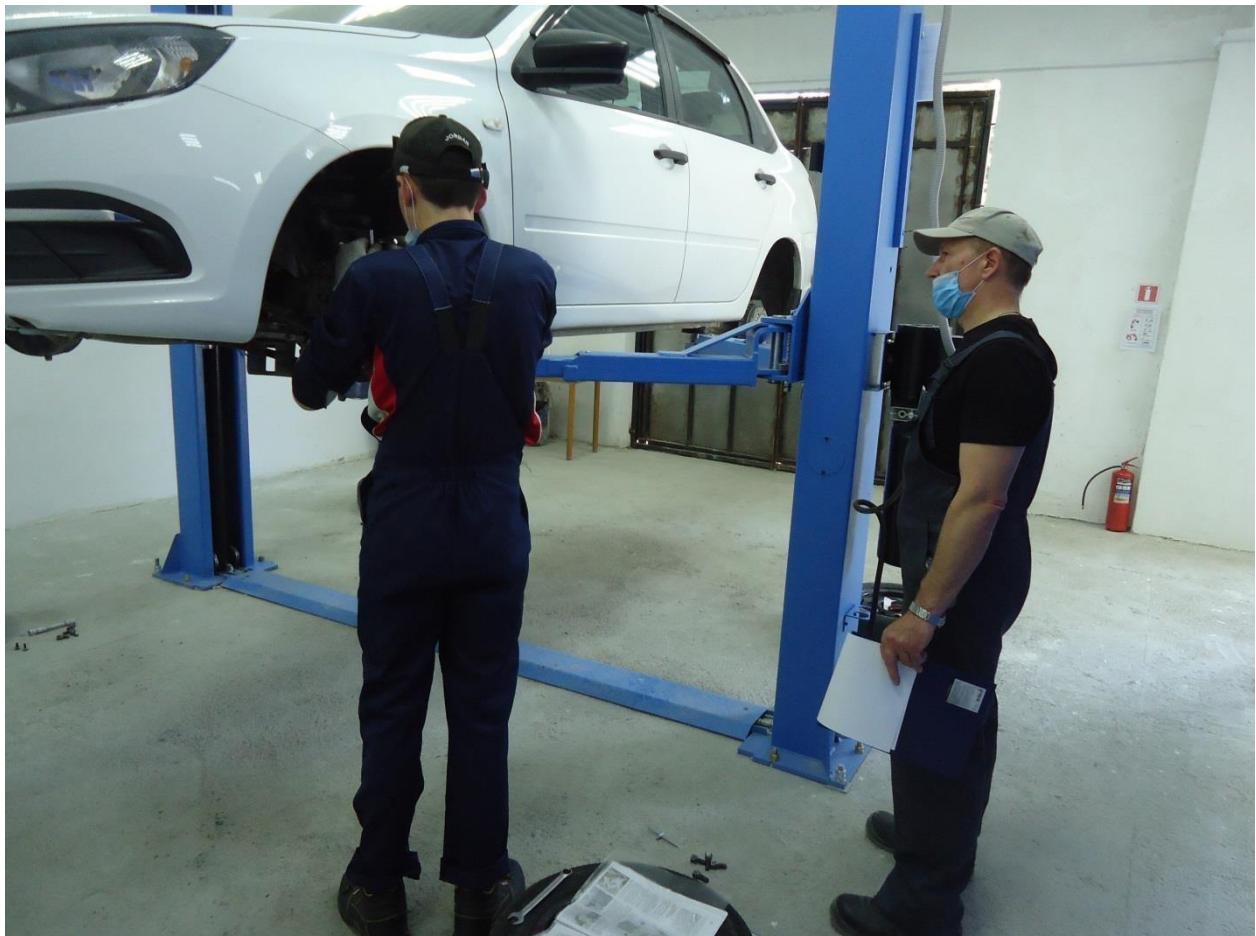


**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ
«АРДИНСКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИКУМ»**



**БИЗНЕС-ПЛАН
УЧЕБНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА:
АВТОСЕРВИС**

п. МАХАНИЗАТОРОВ, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
I. Общие положения	3
II. Концепция проекта	4
III. Описание продукта (услуги)	5
IV. Маркетинговый план	6
4.1. Описание рынка продукции (услуги)	6
4.2. Ценовая политика УПК	10
4.3. Стимулирование сбыта услуг и рекламная деятельность	15
4.4. Ситуационный анализ (SWOT)	16
V. Структура управления УПК	18
5.1. Кадровое обеспечение УПК	18
5.2. Режим работы	19
VI. Порядок документального оформления и оплаты заказов и услуг	20
VII. Техническое планирование	21
VIII. Социально-экономическое значение проекта	24
IX. Финансово-экономическая сторона деятельности УПК	25
X. Перспектива развития УПК до 2026 года	26

I. **Общие положения**

1.1. Бизнес-план по созданию учебно-производственного комплекса разработана на основании:

- Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании»;
- Приказ Министерства образования и науки РФ от 9 декабря 2016 г. № 1581 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 23.01.17 Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей»;
- Федерального закона от 21.11.2022 г. № 449-ФЗ «О внесении изменений в статьи 27 и 28 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации»;
- Трудового кодекса Российской Федерации;
- Гражданского кодекса Российской Федерации;
- Устава ГБПОУ РК «Евпаторийский индустриальный техникум»;
- Положения о практической подготовке обучающихся в ГБПОУ РМЭ «Ардинский профессиональный техникум»

1.2. Бизнес-план по созданию учебно-производственного комплекса (далее – Бизнес-план) определяет основные цели и задачи деятельности учебнопроизводственного комплекса (далее – УПК), его организационную структуру.

1.3. УПК является структурным подразделением ГБПОУ ГБПОУ РМЭ «Ардинский профессиональный техникум» (далее – Техникум), обеспечивающее организацию практической подготовки обучающихся по основным профессиональным образовательным программам и дополнительным профессиональным программам, предоставление работы временного характера обучающимся и выпускникам, а также выполнение работ и оказания услуг с использованием материально-технической базы техникума по профилю реализуемых образовательных программ.

1.4. Деятельность УПК осуществляется в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, Уставом техникума, Положением о практической подготовке обучающихся в ГБПОУ РМЭ «Ардинский профессиональный техникум» и Положением об ГБПОУ РМЭ «Ардинский профессиональный техникум», утвержденными директором Техникума.

1.5. Место нахождения УПК: 425290, Республика Марий Эл, Килемарский район, п.Механизаторов, ул.Ветеранов,д.4

II. Бизнес-план проекта

Бизнес-план проекта предусматривает создание УПК, позволяющего осуществлять бизнес-процессы на базе образовательного учреждения, оказывать помощь студентам в приобретении трудовых навыков с соблюдением гарантий, предусмотренных Трудовым кодексом Российской Федерации, с использованием производственных мощностей Техникума во внеучебное время.

Целями создания УПК являются:

- формирование у студентов общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессиональных модулей ОПОП СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО профессии 23.01.17 Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей;
- возмездное оказание услуг по выполнению заказов и оказанию услуг физическим и юридическим лицам;
- повышение эффективности использования учебно-производственных площадей и оборудования Техникума;
- организация практической подготовки и трудоустройства обучающихся в стенах образовательного учреждения;
- развитие материально-технической базы Техникума и техническое обслуживание имеющегося оборудования;
- повышение качества подготовки специалистов, снижение дисбаланса между ожиданиями работодателей и уровнем подготовки выпускников;
- повышение эффективности трудоустройства выпускников по полученным профессиям и специальностям;
- привлечение внебюджетных финансовых и материальных средств для обеспечения и совершенствования основной уставной деятельности Техникума;
- установление тесной зависимости морального и материального стимулирования работников Техникума от конечных результатов, качества и эффективности труда;
- совершенствование организационных, правовых, финансово-экономических условий функционирования Техникума.

При обучении студентов в УПК Техникума используется следующее оборудование:

- Компрессор
- Шиномонтажный стенд
- Подъемники
- Домкрат

- Станок для балансировки колес
- Вулканизатор
- Пневмогайковерт
- Пистолет для накачки шин

III. Описание продукта (услуги)

В рамках настоящего проекта планируется провести деятельность, направленную на удовлетворение потребности жителей муниципалитета Килемарского и Горномарийского районов в ремонте и обслуживании автотранспорта.

Автосервис – это предоставление услуг населению или организациям по плановому техническому обслуживанию, текущему ремонту, устраниению авто поломок. Автосервис представляет собой комплекс сооружений и механизмов (подъёмники, шиномонтаж, балансировка, диагностика автомобиля, стенд развал-схождения, установка для замены масла, промывки топливной системы), собранные в одном месте для полноценного комплексного обслуживания автомобилей. Для реализации данного проекта необходимо заключить договор поставки необходимых расходных материалов для оснащения автосервиса.

В организации услуга автосервиса включает в себя ряд других не менее важных работ, выполнение которых должно проводиться строго опытными мастерами с использованием специального оборудования, и что главное - своевременно.

Виды услуг:

1. Всесезонный шиномонтаж;
2. Замена топливного фильтра (бензин, дизель);
3. Замена фильтров;
4. Замена масла в ДВС;
5. Замена масла в МКПП.
6. Замена узлов тормозной системы

IV. Маркетинговый план

4.1. Описание рынка продукции (услуги)

Рынок автоуслуг развивается по следующим направлениям:

- поставка оригинальных запчастей;
- купля-продажа привозных и подержанных автомашин зарубежного производства;
- специализация на кузовном ремонте, покраске, как наиболее доходном виде услуг;

- специализация на ремонте двигателей, замене прокладок, ремней ГРМ, элементов и подвесок, коробок передач и т.д.;
- специализация на продаже масла и замене фильтров;
- установка и продажа автомобильной сигнализации, обеспечение безопасности автомобилей;
- ремонт автостекол;
- грузо- и пассажироперевозки, перегон и эвакуация автомобиля.

Анализ внешних и внутренних факторов. Сбалансированное и динамичное развитие регионального хозяйства, обеспечение удобных и комфортных условий жизни населения региона невозможно себе представить без создания и нормального функционирования сферы услуг.

К числу наиболее общих принципов развития сферы услуг в регионе можно отнести следующие:

- 1) Учет специфики рассматриваемой региональной структуры. Это, прежде всего, касается типа региона (республика, область, района, поселения и т.д.).
- 2) Учет социально-экономической специфики региона, перспектив его экономического и демографического потенциала, так как это в значительной мере определяет темпы роста непроизводственной сферы в регионе.
- 3) Исследование основных тенденций изменения спроса на рассматриваемый вид услуг и выявление главных факторов, оказывающих на него влияние.
- 4) Исследование имеющейся материально-производственной базы удовлетворения спроса на услуги и выявление возможностей ее расширения за счет инвестиций.
- 5) Поиск источников финансовых ресурсов для реализации намеченной стратегии развития; согласование цели и имеющихся наличных средств.
- 6) Анализ конкретных инвестиционных проектов по созданию, расширению и реконструкции объектов непроизводственной сферы.

Как правило, уровень спроса на техническое обслуживание и ремонт автотранспорта зависит от многих факторов как объективного, так и субъективного характера. К числу основных факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину спроса, следует отнести следующие:

- парк автомобилей, находящихся в личном пользовании граждан и в собственности организаций. Его общая численность и структурные характеристики - распределение по маркам и моделям, величина годового и общего пробега с начала эксплуатации, срок службы, оценка общего технического состояния;
- уровень организации автотехобслуживания - количество станций технического обслуживания и других предприятий отрасли, их

производственные возможности, номенклатура и комплексность производимых работ; время обслуживания клиента, зависящее от пропускной способности постов по каждому виду ремонта; удобство размещения сети автосервисов; резервы запасных частей (как для производства ремонта, так и для продажи), средний уровень качества производимых работ, а также ряд экономических показателей — цена, обеспеченность ресурсами и т.д.

-состояние дорожной сети, протяженность и плотность автомобильных дорог, и их состояние, интенсивность дорожного движения и соответствие ему размещения СТО по территории города, района, области, поселения;

-комплекс социальных условий — демографическая характеристика населения, структура занятости с дифференциацией по уровням доходов, квалификация владельцев автомобилей как водителей, общий уровень их технического образования, навыков, склонность к самообслуживанию, транспортная подвижность населения, соблюдение экологических требований к размещению предприятий автосервиса и т.п.

Отдельные факторы, влияющие на спрос, являются взаимозависимыми величинами, что оказывает усиливающее влияние на динамику спроса.

Целевой группой планируемого УПК будут являться потребители услуг — население Килемарского и Горномарийского районов.

Анализ Потенциального сбыта

№ п/п	Наименование услуг	Средняя стоимость оказываемой услуги руб.	Стоимость за 1 автотранспортное средство, руб.	Возможные каналы сбыта	Количество потенциальных потребителей услуги (целевая аудитория)	Среднегодовая прибыль (минимальная), руб.
1.	1. Комплексный шиномонтаж (до 2-х раз в год планово (зима-лето), до 2х раз в год внепланово) 2. Замена масла в ДВС с заменого масляного фильтра (до 4-х раз в год планово, до 2-х раз год внепланово) 3. Замена масла в МКПП с заменой прокладки поддона (2 раза в год)	1200 600 500	4800 3600 1000	Служба такси	Парк автотранспортных средств с учетом владельцев частных машин в количестве 30 ед.	282 000
2.	1. Комплексный шиномонтаж (до 2-х раз в год планово (зима-лето), до 2х раз в год внепланово) 2. Замена масла в ДВС с заменой масляного фильтра (до 4-х раз в год планово, до 2-х раз год внепланово)	1200 600	4800 3600	Служба такси	Парк автотранспортных средств с учетом владельцев частных машин в количестве 30 ед.	252 000
3.	1. Комплексный шиномонтаж (до 2-х раз в год планово (зима-лето), до 2х раз в год внепланово) Замена масла в ДВС с заменой масляного фильтра (до 4-х раз в год планово, до 2-х раз год внепланово)	1200 600	4800 3600	Отделение № 5 МРЭО ГИБДД	Служебные автотранспортные средства в количестве 10 ед.	84 000
4.	1. Замена масла в ДВС с заменого					

	масляного фильтра (до 4-х раз в год планово, до 2-х раз год внепланово) Замена воздушного фильтра (4 раза в год) Замена топливного фильтра 3. (дизель) (2 раза в год)	600 90 150	3600 360 300		Служебные автотранспортные средства в количестве 10 ед.	42 600
5.	1. Комплексный шиномонтаж (до 2-х раз в год планово (зима-лето), до 2х раз в год внепланово) Замена масла в ДВС с заменого масляного фильтра (до 4-х раз в год планово, до 2-х раз год внепланово) Замена топливного фильтра (бензин) (2 раза в год)	1200 600 90	4800 3600 180	Министерство экологии, управление экологического надзора Западно-	Служебные автотранспортные средства в количестве 10 ед.	85 800
6.	1. Комплексный шиномонтаж (до 2-х					

	раз в год планово (зима-лето), до 2х раз в год внепланово) Замена масла в ДВС с заменой масляного фильтра (до 4-х раз в год планово, до 2-х раз год внепланово) Замена масла в ДВС с промывкой (1 раз в год, до 50% автомобилей в течении года)	1200 600 700 500 90 90 150 200	4800 3600 700 1000 360 180 300 400	Физические лица	Владельцы частных машин. Предполагаемое среднегодовое количество потребителей составит 440 автомобилей	4 835 600
					ИТОГО:	5 582 000

Анализ сметы доходов и расходов УПК на 5 лет

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Доходы	5582000.00	5582000.00	5582000.00	5582000.00	5582000.00
Расходы всего	5582000.00	5582000.00	5582000.00	5582000.00	5582000.00
Расходы на выплату заработной платы	3230000.00	3230000.00	3230000.00	3230000.00	3230000.00
Взносы по обязательному социальному страхованию на выплаты по оплате труда работников 30.2%	975460.00	975460.00	975460.00	975460.00	975460.00
Расходы на содержание и обслуживание УПК	411400.00	411400.00	411400.00	411400.00	411400.00

Коммунальные услуги	230600.00	230600.00	230600.00	230600.00	230600.00
Расходы на улучшения материально технической базы техникума	734540.00	734540.00	734540.00	734540.00	734540.00

Локация точки предоставления услуг

Местоположение точки предоставления услуг	Республика Марий Эл, Килемарский район, п. Механизаторов, ул. Ветеранов, д.4
Преимущество локации	Обслуживание Килемарского и Горномарийского районов, близлежащее расположение к автозаправочной станции
Дополнительная информация о локации	Удобство расположения и подъезда большегабаритных транспортных средств, с возможностью беспрепятственной парковки. При формировании и осуществлении технической политики основной упор делается на высокое качество выполняемых работ и разнообразие в предлагаемой услуге.

Конкурентное преимущество и способы продвижения

Конкурентное преимущество УПК и способы продвижения услуг	Высокое качество исполнения работ, низкий уровень цен, гарантии на выполненные работы, аккуратность в обращении с автомобилем, предоставление дополнительных услуг по другим сферам, взаимозаменяемость сотрудников, готовность работать в выходные дни.
---	--

4.2. Ценовая политика УПК.

Под ценовой политикой понимаются общие цели, которые Техникум собирается достичь с помощью установления цен на свои услуги, что расценивается как один из наиболее существенных элементов маркетингового комплекса. Уровень цен должен быть минимально достаточным, чтобы обеспечить предприятию запланированную прибыль, конкурентоспособность всего комплекса услуг, достижение краткосрочных и долгосрочных целей, основной из которых является овладение основной долей рынка услуг автосервиса города.

Таким образом, предлагается активная ценовая политика, заключающаяся в стратегии ценового прорыва, т.е. применения уровня цен несколько ниже уровня цен конкурентов и получения большей массы прибыли за счет увеличения объема продаж указанных услуг. При этом цена не обязательно должна быть низкой по абсолютной величине, — она должна быть относительно высокого качества предоставляемых услуг. При этом мы предполагаем, что уровень цен конкурентов не сможет быть значительно снижен, поскольку производственные мощности этих предприятий не позволят значительно увеличить объем предоставляемых услуг.

Стоимость услуг по видам работ за 1 колесо/руб. (Легковые автомобили)

Вид работ (шиномонтаж)	R12-13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	R20 и более
Съем и установка колеса	50	60	60	60	70	70	90	100
Технологическая мойка	50	60	60	60	70	70	90	100
Демонтаж	50	60	60	60	70	70	90	100
Монтаж	50	60	70	70	80	80	90	100
Балансировка	50	60	60	60	70	70	90	100
Комплекс услуг	250	300	310	310	360	360	450	500
Комплекс услуг за 4 колеса (со скидкой)	900	1000	1100	1100	1200	1300	1600	1800

Стоимость услуг по видам работ за 1 колесо/руб. (Джип/Минивэн)

Вид работ (шиномонтаж)	R15	R16	R17	R18	R19	R20 и более
Съем и установка колеса	90	100	100	110	120	130
Технологическая мойка	60	60	60	80	80	90
Демонтаж	80	100	100	110	120	130
Монтаж	80	100	100	110	120	130
Балансировка	80	80	80	80	90	90
Комплекс услуг	390	440	440	490	530	570
Комплекс услуг за 4 колеса (со скидкой)	1300	1500	1500	1700	1900	2000

Стоимость расходных материалов

№ п/п	Вид материала	Стоимость, руб.
1.	Вентиль простой	40
2.	Вентиль декоративный	45
3.	Пакет для 1 колеса	40

Стоимость услуг по видам за 1 колесо в руб. (включая расходные материалы)

№ п/п	Вид работ	Стоимость, руб.
1.	Обработка борта герметиком	200
2.	Установка ремонтного жгута	250
3.	Установка латки на камеру (от размера латки)	200
4.	Установка заплатки кордовой	200-400
5.	Установка грибка	400
6.	Работа с камерой (вулканизация)	100
7.	Прокатка и рихтовка дисков	От 200

Техническое обслуживание двигателя и трансмиссии

№ п/п	Вид работ	Стоимость, руб.
1.	Замена масла в ДВС с заменой масляного фильтра	От 600
2.	Снятие-установка одной защиты картера	От 140
3.	Замена масла в ДВС с промывкой	От 700
4.	Замена масла в МКПП с заменой прокладки поддона	От 500
5.	Замена воздушного фильтра	От 90
6.	Замена топливного фильтра (бензин)	От 90
7.	Замена топливного фильтра (дизель)	От 150
8.	Замена салонного фильтра	От 200

Сравнение цен УПК среди конкурентов

№ п/п	Предоставляемые услуги	УПК, руб.	ИП Калашников руб.
1.	Шиномонтаж	От 50/колесо	ОТ 50/ колесо
2.	Балансировка колес	От 50	От 50
3.	Вулканизация	От 100	Входит в общую стоимость комплекса шиномонтажных услуг
4.	Прокатка и рихтовка дисков (железных), в зависимости от R	От 200	От 50
5.	Прокатка и рихтовка дисков (литых)	От 300	От 400
6.	Замена топливного фильтра (бензин)	От 90	От 100
7.	Замена топливного фильтра (дизель)	От 150	От 200
8.	Замена масляного фильтра	От 200	От 200
9.	Замена воздушного фильтра	От 90	От 100
10.	Замена масла в двигателе	От 400	От 400

11.	Снятие-установка одной защиты картера	140	150
12.	Замена масла в МКПП	От 350	От 400
13.	Замена масла в МКПП с заменой прокладки поддона	От 500	От 500

4.3. Стимулирование сбыта услуг и рекламная деятельность.

Основным методом привлечения покупателей нашей услуги мы считаем (конечно, наряду с ее оптимальной ценой и качеством) грамотную организацию сервиса, что включает в себя:

- предоставление сервисных гарантий не менее 6 мес. со дня оказания услуги;
- применение гибкой системы скидок для потребителей, постоянно пользующихся услугами нашего УПК;
- возможность предоставления услуг по прямым договорам с предприятиями,
- максимальное обеспечение необходимых потребителю сроков ремонта;
- систематическая оценка качества сервиса через анкетирование («Книги отзывов», наличие телефона горячей линии);
- обеспечение постоянного совершенствования средств и методов обслуживания потребителей;
- широкая рекламная деятельность.

Рекламная деятельность предполагает наличие наружной рекламы: ярких баннеров на здании техникума, распространение рекламных и нерекламных статей в местной прессе (газеты «Восход»); таргетированная реклама в социальных сетях «Вконтакте» и «Одноклассники», Яндекс Директе, на официальном сайте Техникума; реклама услуг при проведении профориентационной работы, раздача визитных карточек. Для увеличения потока клиентов, планируется применение технологии «холодных звонков», заключающейся в обзвоне сотрудником УПК потенциальных клиентов с предложениями услуг автосервиса.

Особое внимание при этом планируется уделить тщательно продуманному тексту обращения к потребителям, подходящему оформлению, привлекающему

внимание и подчеркивающему деловые качества и преимущества нашего УПК. Немаловажное значение для привлечения внимания потребителей играют также личные контакты с потребителями - реклама услуг среди рабочего коллектива, обучающихся и их родителей, социальных партнеров Техникума, работодателей.

№ п/п	Наименование вида рекламы	Примерные затраты
1.	Реклама на официальном сайте Техникума, в официальной группе «Вконтакте», публикации на онлайн портале	Бесплатно
2.	Таргетированная реклама в «Вконтакте»	Минимальный тариф от 6000 руб./21 день
3.	Таргетированная реклама в Яндекс Директ	Минимальный тариф с минимальным трафиком – от 936 руб./месяц
4.	Таргетированная реклама в сети «Одноклассники»	Создание и мониторинг рекламной кампании от 22.500 руб. за первый месяц, 10.000 за последующие месяцы
5.	Реклама в газете «Восход»	На сайте газеты – 350 руб. в месяц; В печатном издании – 241,44 руб. за печатный модуль
6.	Реклама на билборде и ситилайте на досках объявлений в населенных пунктах	Аренда (ЗодиакПринт): Баннер- 9.000-11.000 р/месяц Ситилайт - от 1000 р/месяц Цена за монтаж зависит от размеров и расположения объекта
7.	Визитные карточки	(ЗодиакПринт): Разработка дизайна от 300 р, печать 1000 р./1000 шт.

4.4. Ситуационный анализ (SWOT)

SWOT-анализ - один из самых распространенных методов, оценивающих в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие компании. Это анализ сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз со

стороны внешней окружающей среды. При анализе ситуации рынка и потенциала создаваемого предприятия были определены следующие сильные и слабые стороны проекта.

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ информированность населения об образовательном учреждении (благодаря многолетней истории Техникума и ежегодному проведению профориентационной работы); ✓ абсолютно официальная деятельность, гарантия на предоставляемые услуги; ✓ большое количество обслуживающего персонала (большая часть из них – работники, обучающиеся и выпускники) ✓ выгодное расположение; ✓ перспектива реализации рекламной кампании; ✓ низкий прейскурант для завлечения клиентов (основная цель – не заработка, а закрепление профессиональных компетенций обучающихся); 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ отсутствие желаемой квалификации и опыта у обслуживающего персонала (первичное приобретение рабочего опыта студентами); ➤ небольшая заработка плата обслуживающего персонала; ➤ большая сосредоточенность конкурирующих СТО proximity.

Возможности:	Угрозы:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ высокие потолки для замены масла и фильтров в крупногабаритных машинах; ✓ новейшее качественное оборудование. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ увеличение конкурентов proximity; ➤ снижение дохода населения.

V. Структура управления УПК

5.1. Кадровое обеспечение УПК

В состав УПК входят постоянные работники, выпускники и студенты Техникума, имеющие соответствующую квалификацию. Количество работников УПК определяется штатным расписанием, утвержденным директором Техникума. Студенты направляются на производственную практику в соответствии с графиком.

Для выполнения определенных работ по конкретным заказам могут привлекаться необходимые работники по трудовым соглашениям, с фиксацией выполняемых ими видов работ.

Заведующий УПК (Главный механик) назначается приказом директора Техникума. В пределах своей компетенции осуществляет оперативное управление и контроль за всей производственной деятельностью комплекса. Распоряжения и указания заведующего обязательны к исполнению всеми работниками комплекса.

Заведующий УПК:

- несет ответственность за хозяйственную деятельность комплекса, соблюдение финансовой, договорной и трудовой дисциплины.
- несет материальную ответственность перед Техникумом за сохранность и исправность основных средств, оборудования и иного имущества, закрепленного за ним.
- отвечает за безопасное проведение работ, противопожарную безопасность, за соблюдение мер и правил обеспечения безопасности, жизни и здоровья людей, требований норм санитарии и гигиены.
- обеспечивает выполнение программ практик студентов Техникума, направленных в УПК.

К выполнению работ допускаются только лица, прошедшие специальное обучение, инструктаж по мерам безопасности и расписавшиеся в специальном журнале.

Категорически запрещается нахождение на территории УПК посторонних лиц (включая работников Техникума, не имеющих непосредственного отношения к работе УПК).

Каждый работник УПК несет персональную ответственность за соблюдение правил, норм и мер безопасности жизни и здоровья при исполнении им своих функциональных обязанностей.

Контроль за всей деятельностью комплекса возлагается на зам. директора по УПР. Отношения персонала УПК регламентируются действующим трудовым законодательством РФ.

5.2. Режим работы

Режим работы УПК утверждается приказом директора Техникума по представлению зам. директора по УПР. Продолжительность рабочего времени несовершеннолетних работников УПК устанавливается в соответствии со ст.92 ТК РФ.

В связи с производственной необходимостью (срочные заказы и т.п.) может быть организована работа в нерабочие дни с обязательным оформлением распоряжения заведующего УПК. Приказом директора Техникума назначается ответственный из числа постоянного персонала комплекса.

Для заведующего УПК, слесарей ремонтного участка и механика участка вулканизации установлен следующий график работы: с 8³⁰ до 17⁰⁰, перерыв 12⁰⁰ до 12⁴⁰. Для мастеров производственного обучения установлен отдельный график работы: с 8³⁰ до 16¹⁰, перерыв с 12⁰⁰ до 12⁴⁰.

VI. Порядок документального оформления и оплаты заказов и услуг

На каждый принятый заказ разрабатывается следующая документация, согласованная с заказчиком и утвержденная директором:

- а) договор возмездного оказания услуг;
- б) калькуляция (смета);
- в) акт сдачи-приема выполненной работы (оказания услуги).

Указанным документам присваивается порядковый номер, под которым они учитываются на участке и в бухгалтерии Техникума. Прием и выдача заказов осуществляется под руководством заведующего УПК, который определяет сложность работ, распределяет их между работниками УПК и контролирует качество выполнения.

Оплата за выполненные услуги осуществляется лично заказчиком в кассу Техникума. Безналичная форма расчета проводится в установленном порядке на расчетный счет Техникума. Выполненный заказ передается заказчику после полной оплаты им обусловленной цены заказа.

УПК несет материальную ответственность перед заказчиком за своевременность и надлежащее качество исполнения заказа, УПК обязан за свой счет (за счет конкретного виновника), либо устранить выявленные дефекты, либо возместить заказчику понесенный последним материальный ущерб.

VII. Техническое планирование

2.1. Оборудование и инвентарь (техника)

Минимальное оборудование, необходимое для организации услуг шиномонтажа, замены масла и фильтров:

№ п/п	Направление использования средств	Кол-во, шт.	Цена, ₽	Сумма всего, ₽	Имеется в наличии
1.	Компрессор	1	19620	19620	1
2.	Шиномонтажный стенд	1	41000	41000	1
3.	Подъемник	1	85000	85000	3
4.	Домкрат	1	3280	3280	1
5.	Станок для балансировки колес	1	43200	43200	1
6.	Вулканизатор	1	19300	19300	1
7.	Пневмозаточный инструмент	1	8940	8940	-
8.	Балонные ключи со сменяющейся головкой	1	3120	3120	1
9.	Противокатный упор	1	1000	1000	1
10.	Пневмогайковерт	1	6 299	6 299	1
11.	Шланги под пневмогайковерт	3	1900	5700	1
12.	Пистолет для накачки шин	1	1 962	1 962	1
13.	Шланги под пистолет для накачки шин	3	200	600	1
14.	Станок для правки колес и дисков	1	55332	55332	-
15.	Набор инструментов для смены масла	1	8900	8900	1

16.	Ведро	2	486	972	1
17.	Корыто под слив масла	2	1600	3200	-
18.	Набор для демонтажа масляных фильтров	1	9896	9896	-
ВСЕГО:					305.940 <input type="checkbox"/>
ВСЕГО (без учета оборудования, находящегося в наличии)					152.700 <input type="checkbox"/>

Общая стоимость, без учета стоимости оборудования, находящегося в наличии, составит 152.700 .

- извлечение дохода для улучшения материального благосостояния Техникума; поступлению в бюджет Республики Марий Эл _____ рублей налогов и других отчислений;

Среди социальных воздействий можно выделить:

- обеспечение учебного процесса по приобретению практических умений и навыков при подготовке студентов по реализуемым Техникумом направлениям подготовки;
- повышение качества подготовки специалистов, снижение дисбаланса между ожиданиями работодателей и уровнем подготовки выпускников;
- организация практической подготовки и трудоустройства обучающихся в стенах образовательного учреждения;
- удовлетворение спроса населения/потребителей через предоставление широкого спектра услуг; количество потребителей будет составлять около 500 человек в год;
- повышение эффективности трудоустройства выпускников по полученным профессиям и специальностям;
- совершенствование организационных, правовых, финансово-экономических условий функционирования Техникума.

IX. Финансово-экономическая сторона деятельности УПК

УПК самостоятельно организует и осуществляет свою производственную деятельность по выполнению заказов граждан и юридических лиц на услуги и работы. Оплата услуг и работ, выполненных участком, производится по договорным ценам (по уровню подобного производства любых форм собственности), определяемым на основе калькуляции (сметы), прейскуранта.

Иной бухгалтерский учет, приносящей доход, деятельности осуществляется бухгалтерией Техникума по отдельному лицевому счету. Расчеты с заказчиками, отчетность по выполнению заказов и полученной выручке осуществляется с помощью контрольно - кассовой аппаратуры.

Первоначально работы по замене масла в ДВС и МКПП будут выполняться чисто работы, расходники предоставляет клиент, а в дальнейшем при появлении доходов и изучения потребностей масла, клиентами будут заключаться договора на смазочные материалы с оптовыми поставщиками.

X. Перспектива развития УПК до 2026 года

№ п/п	Наименование этапа	Ожидаемые результаты	Сроки реализации	Ответственные должностные лица
1	Лицензирование образовательной деятельности по дополнительному образованию, задействовав материально-техническую базу УПК	<p>Организация предоставления услуг населению по повышению квалификации, профессиональной подготовки и переподготовки на базе УПК, по следующим направлениям:</p> <p>1. «Техническая диагностика и контроль технического состояния автотранспортных средств» - от 108 (повышение квалификации) до 600 академических часов за курс (профессиональная подготовка, переподготовка)</p> <p>2. «Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей» - от 300 до 600 академических часов (переподготовка)</p>	До 1.09.2025	Зам. директора по УВР
2.	Расширение УПК по открытию новых видов предоставляемых услуг	Предоставление услуг автомойки	До 1.06.2025	Зам. директора по УПР Главный бухгалтер Заведующий УПК

3.	Организация практической подготовки (производственной практики) обучающихся на УПК. Оказание помощи в трудоустройстве выпускников 2025 г. на УПК	Организация практической подготовки (производственной практики) обучающихся по профессии 23.01.17 Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей на УПК. Оказание помощи в трудоустройстве выпускников 2025 г. на УПК	До 30.12.2025	Зам. директора по УПР Начальник ЦСТВ Мастера производственного обучения Кураторы учебных групп Специалист по кадрам
4.	Расширение УПК по открытию новых видов предоставляемых услуг	Расширение спектра услуг: техническое обслуживание легковых автомобилей 1. Замена помпы (замена водяного насоса) 2. Замена свечей зажигания 3. Чистка дроссельной заслонки 4. Замена масла в редукторе раздатки 5. Замена ремня ГРМ 6. Замена цепи ГРМ	До 30.12.2024	Зам. директора по УПР Главный бухгалтер Заведующий УПК
5.	Расширение УПК по открытию новых видов предоставляемых услуг	Расширение спектра услуг: диагностика легковых автомобилей 1. Проведение диагностики легкового автотранспорта 2. Диагностика ходовой части	До 01.04.2024	Зам. директора по УПР Главный бухгалтер
				Заведующий УПК

		3. Диагностика систем		
		4. Комплексная диагностика		
		5. Компьютерная диагностика автомобиля		
7	Организация трудоустройства выпускников 2025 г. выпуска на УПК	Организация трудоустройства выпускников 2024 г. выпуска на УПК	До 01.10.2024	Зам. директора по УВР Начальник ЦСТВ Мастера производственного обучения Кураторы учебных групп Специалист по кадрам
8	Расширение УПК по открытию новых видов предоставляемых услуг	Расширение спектра услуг: ремонт двигателей	До 01.03.2025	Зам. директора по УВР Главный бухгалтер Заведующий УПК

	3. Замена опоры двигателя		
	4. Капитальный ремонт двигателя		
	5. Переборка двигателя		
	6. Промывка двигателя		
	7. Промывка радиатора		
	8. Регулировка клапанов		
	9. Замена масляного насоса		
	10. Замена топливного насоса		
	11. Замена прокладки клапанной крышки		
	12. Промывка инжектора		
		До 01.04.2025	

		13. Замена бензонасоса		
		14. Ремонт топливной системы		
		15. Ремонт турбины		
		16. Ремонт ГБЦ двигателя		
9	Расширение УПК по открытию новых видов предоставляемых услуг	Расширение спектра услуг: кузовной легковых ремонт автомобилей	До 01.09.2025	Зам. директора по УВР Главный бухгалтер Заведующий УПК
		1. Ремонт крышки багажника		
		2. Ремонт вмятин		
		3. Ремонт царапин		
		4. Ремонт сколов		
		5. Удаление вмятин без покраски		
		6. Ремонт боковых зеркал		
		7. Ремонт бампера		
		8. замена бампера	До 01.12.2025	
		9.Ремонт двери автомобиля		
		10. Ремонт крыла		
		11. Замена крыла		
		12. Замена капота		
		13. Ремонт капота		
		14. Ремонт порогов автомобиля		

10.	Расширение УПК по открытию новых видов предоставляемых услуг	<p>Расширение спектра услуг: ремонт рулевого управления</p> <p>1. Диагностика рулевой рейки</p> <p>2. Замена рулевой рейки</p> <p>3. Ремонт рулевой рейки</p> <p>4. Ремонт насоса ГУР</p> <p>5. Замена жидкости ГУР</p> <p>6. Замена гидроусилителя</p> <p>7. Ремонт гидроусилителя руля</p> <p>8. Ремонт рулевого управления</p>	До 01.06.2026	<p>Зам. директора по УВР</p> <p>Главный бухгалтер</p> <p>Заведующий УПК</p>
-----	--	---	---------------	---