Бизнес-план

Студии Художественной Ковки

Подготовил:

Mob:
E-mail:

Оглавление

МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ **3**

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ **4**

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН **5**

Анализ рынка 5
Анализ конкурентов 6
Анализ потребителей 8
Продукция 11
Описание продукции *11*
Примеры использования продукции *12*
Стоимость *13*
Требования к качеству *14*
Исследование и разработка *15*
Продвижение продукции 16

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН **17**

Технологическая схема работы цеха художественной ковки 17
Оснащение предприятия. Производственные помещения 18
Капитальные затраты 22
Затраты на сырье и материалы 22
Персонал и расходы на оплату труда 24

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН **26**

Выбор организационно-правовой формы предприятия 26
Организационный план 26
Важнейшие принципы экономического управления 27

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН **29**

Источник финансирования 29
Расчет окупаемости 29
Расчет показателей проекта 32
Анализ чувствительности проекта 33

ПРИЛОЖЕНИЕ А **34**

Меморандум о конфиденциальности

Настоящий бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения о возможности финансовой поддержки проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также не может быть передан третьим лицам.

Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в этом документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльность проекта, актуальны на 16.07.2012.

Бизнес-план разработан:

Краткое описание

Суть: Организация современного предприятия по производству изделий художественной ковки на базе готовых производственных площадей с использованием высокотехнологического оборудования для выхода на российский рынок.

Вид выпускаемой продукции – изделия художественной ковки. Продукция имеет широкое применение в строительстве, а именно при оформлении интерьеров и экстерьеров, а также в мебельной промышленности.

Цель проекта – предоставлять нашим клиентам изделия и услуги высочайшего качества и делать это посредством лидерства, инноваций и партнерского взаимодействия.

Бизнес-план разработан в соответствии с «Методическим пособием в рамках проекта Тасис Европейским Союзом для Новых Независимых Государств».

Для реализации проекта необходимо 4 421 840 рублей.

Срок окупаемости проекта, рассчитанный по показателям чистой прибыли, амортизации и объема инвестиций, составляет 18 месяцев.

В течение реализации проекта будет получен чистый дисконтированный бюджетный доход в размере 9 479 650 рублей.

Внутренняя норма доходности – 87%. Проект создает 15 рабочих мест за год. Как видно из рассчетов, проект по всем показателям является эффективным, приносит бюджетный эффект и создает новые рабочие места.

Маркетинговый план

Анализ рынка

В последнее время наблюдается рост интереса, как и несколько прошлые лет, к изделиям художественной ковки среди разных слоев населения. Реставрация старинных, и строительство современных зданий, оформление интерьеров банков, офисов, магазинов, а также интенсивное возведение загородных дач, особняков, в художественном металле для их отделки. Прежде всего, это оконные и дверные решетки, которые выполняют не только охранную функцию, но и придают большую выразительность архитектурному объекту. Кованый металл стал также неотъемлемой частью интерьеров. Например, гостиная, зал с коваными наборами для обслуживания камина, зеркала в кованых рамах, затейливые подсвечники и изысканные люстры – все это необычно, оригинально.

Профессиональные студии металлодекора – это компании, на протяжении нескольких лет ведущие успешную деятельность по предоставлению услуг в сфере художественной ковки, обустройства интерьера, ландшафтного дизайна и производства изделий из нержавеющей стали, бронзы, а также из различных металлических сплавов. За этот период компании- лидеры сформировали оптимальный перечень услуг, которые могут быть необходимы при обустройстве дома заказчика. При этом работы компании – это один из основных и наглядных показателей высокого качества оказываемых услуг.

Анализ конкурентов

Лидерами рынка Москвы и городов Подмосковья являются компании с наибольшими объемами производимой продукции. При этом реализация продукции происходит преимущественно через дилеров (фирмы со смежной отраслью бизнеса, самостоятельные агенты), собственные офисы и выставочные площади.

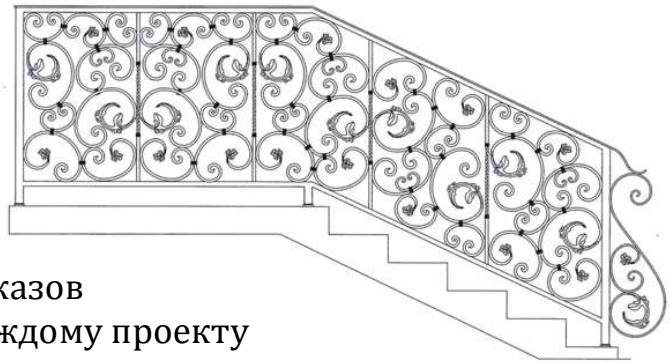
Следует отдельно выделить положение зарубежной декоративной продукции из металла. Широко в России представлены изделия итальянской фирмы «IND.I.A» с представительством в России фирмой «Артеферро Руссиа» в Нижнем Новгороде, данная компания производит высококачественные изделия. Конкурентом по цене на данном рынке выступает более дешевая продукция из Турции и Китая, в данном случае цена после растаможки проката и готовых изделий существенно ниже. Качество продукции и ее эксплуатационные характеристики также гораздо более низкие – заготовки изначально более пластичные, а формование идет на типовых станках, предназначенных для крупносерийного производства, ручные операции сведены к минимуму. Данные изделия конкурируют в сегменте «Средний» и «Средний нижний» главным образом по параметру цены. Также в сегменте продукции из металла широко распространены элементы интерьерной ковки и садового декора, изготовленные методом литья и тиснения, они имеют высокие декоративные характеристики и низкую износостойкость, ударопрочность, устойчивость к коррозии.

	Форма	Направления работы	Расположение	Сегментация	Примечания
Тип 1	Мастерские ковки	Горячая ручная ковка, горячая ковка в штампах, реже холодная ковка и прокатная холодная ковка	Географический фактор Конъюнктура спроса Сырьевой фактор	Локальная целевая аудитория цены эксклюзивность	Возможно при малых капвложениях на начальном этапе
Тип 2	Производственные компании, строительные компании, промышленные группы	Холодная ковка, прокатная холодная ковка, горячая ковка в штампах, Металлический конструктор, реже горячая ручная ковка	Географический фактор Конъюнктура спроса	B2B – металлоизделия и смежные группы B2C – элементы дизайна декора	Необходима надежная дилерская сеть, желательны перекрестные продажи
Тип 3	Дистрибьюторы зарубежных «гигантов» крупносерийного производства	Холодная ковка, прокатная холодная ковка, Горячая ковка в штампах, Металлический конструктор	Конъюнктура спроса B2B	Широта и гибкость ассортимента Цена-объем	Продукция Германии, Италии, Турции, Китая (по убыванию качества и цены после растаможки)
Тип 4	*Архитектурно-художественное литье*	Литье в штампах из чугуна и бронзы, стали	Сырьевой фактор, Производственные мощности	Широта и гибкость ассортимента Цена-объем	Декоративные свойства, прочность, долговечность, доступная цена, широкое применение

Таблица 1. Типы компаний, занимающиеся художественной ковкой

Анализ потребителей

Мотивы выбора компании будут разными у частного и у корпоративного клиента, а также у муниципальной/государственной структуры.



Базовые характеристики компании

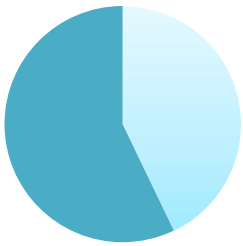
1. Низкие цены
2. Высокое качество
3. Сжатые сроки выполнения заказов
4. Индивидуальный подход к каждому проекту

Расширенные характеристики компании

1. Набор сопутствующих услуг
2. Гарантийное обслуживание
3. Эксклюзивность продукции
4. Коммуникационная политика

<u>Портрет частного клиента</u>

Основная доля частной аудитории — обладатели загородной недвижимости – по роду занятий - предприниматели, менеджеры среднего и высшего звена, специалисты, профессиональная ориентация значения не имеет.



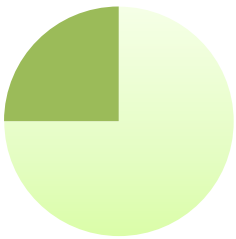
Возраст: от 25 до 65 лет

Уровень дохода: выше среднего , высокий (от 1 000 $ на члена семьи)

Место жительства: основное – Москва, дача, загородный дом – МО (возможно постоянное проживание).

Мотивация: Стремление к созданию уюта, дополнительной надежности, уникальности своего жилища.

В среднем процент такого населения в Москве и МО, по данным Госкомстата РФ, составляет 25%.



Таким образом, число потенциальных потребителей с учетом охвата населения Москвы и МО в **17** млн. человек (по состоянию на 2011 год) составляет около **4 200 000** человек (без поправки на первичный и замещающий уровни спроса на кованые изделия, связанные со строительством объектов малоэтажного строительства).

Данный сегмент рынка специального спроса является стабильным, не подверженным резким ценовым колебаниям и характеризуется высокой ценовой эластичностью в условиях множества компаний, предлагающих сходные ассортиментные группы и возможности реализации проектов, различных по технологии и сложности исполнения.

Основными стимуляторами для частного клиента будут (воспринимаемая ценность):

1. Привлекательность (оформление сайта компании, ее выставочных площадей, удобное расположение офиса)
2. Доступность (цена, программа лояльности, скидки и акции)
3. Комплекс услуг, формирующих цену/дополнительных (спектр от разработки дизайн-проекта до монтажа)

Портрет корпоративного клиента (B2B)

1) Строительные компании, мебельные производства, производство каминов, карнизов, окон,
2) Государственные и административные организации
3) Подрядчики, специализирующиеся на выбранном типе работ (малоэтажное строительство, ЖКС, строительные компании),
4) Региональные и локальные дилеры продукции

Размер: от крупных производственных компаний до узкоспециализированных дилеров кованых изделий, продукции смежных производств.

Локализация: производства, офисы и представительства в Москве и МО

Мотивация: развитие на целевых рынках, налаживание партнерских отношений, агентская деятельность.

Среди компаний-заказчиков могут быть предприятия из мебельной отрасли, отрасли по производству дверей, дизайнерские фирмы и фирмы, занимающиеся ландшафтным дизайном, ритуальные агентства, строительные фирмы – для выполнения клиентских заказов. Для собственных нужд кованые изделия могут использовать кафе, рестораны, гостиницы, бары, промышленные предприятия, соборы, монастыри, церкви, мечети на всей территории региона;

Среди государственных и муниципальных организаций продукция компании будет востребована администрацией города, школами, детскими садами и другими для собственных нужд – к примеру, заборы, решетки на окна, мебель и другое.

Продукция

Описание продукции

Продукция, которая будет выпускаться компанией это кованые металлические элементы и созданные из данных элементов изделия и предметы, применяемые для украшения интерьеров и экстерьеров:

1) Предметы интерьера:
    a. Предметы мебели: столы, стулья, диваны, скамейки, кровати, кресла, светильники, люстры, вешалки, этажерки, рамы для зеркал, подставки под цветы и т. д.
    b. Оформление интерьера: лестницы, каминные принадлежности, какие-либо перегородки, декоративные элементы и т. д.
2) Предметы экстерьера:
    a. Входные конструкции и уличные лестницы;
    b. Оконные и балконные решетки;
    c. Ограды и заборы, ворота;
    d. Ландшафтные композиции: мостики, садовые беседки.

Данная продукция будет отличаться высоким качеством и точностью выполнения, сократится время ожидания своих заказов клиентами. При этом эстетические характеристики во многом превосходят уже существующие аналоги. Всего этого возможно достигнуть при помощи использования специального оборудования для художественной ковки.

Продукция будет интересна потребителям своим высоким качеством и привлекательным внешним видом, а также фирма будет предлагать индивидуальный подход к выполнению каждого из заказов. В связи с этим возможно развить и поддержать в последствие лояльность потребителей именно к фирме и ее продукции.

Примеры использования продукции

Стоимость

Система установления цены на кованые изделия может выглядеть следующим образом:

Цена = Себестоимость (затраты на сырье и материалы, покупные изделия, ТЗР, ОПР, ОХР, заработная плата производственных работников, ППР)+НДС+% прибыли

Процент прибыли в нашем случае будут варьироваться в зависимости от конкретного изделия от 30 до 50 %.

В приложении А представлен прайс по кованым изделиям компании.

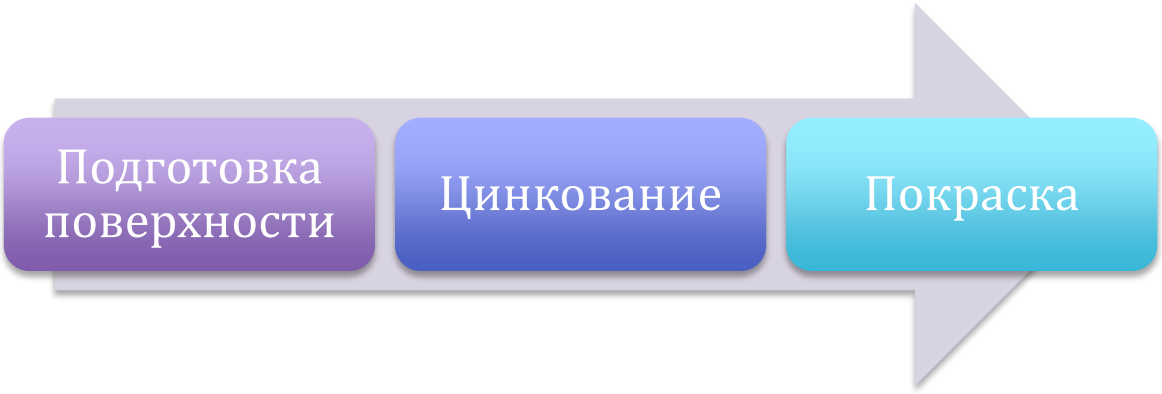
Активная политика фирмы в сфере ценообразования состоит в установлении цен на продукцию на основе рассмотрения следующих факторов:

– цены, которые могут обеспечить реализацию продукции;

– ценовая политика обеспечивает реализацию объемов продукции, заложенных в бизнес-плане, а также покрывает себестоимость.

Требования к качеству

Основное требование к качеству это стойкость к ржавчине и внешним воздействиям выпускаемой продукции. Для этого будет использоваться определенная система подготовки изделия к покраске.



Подготовка поверхности

Для подготовки поверхности к оцинкованию необходимо провести пескоструйную обработку.

Пескоструйная обработка – это один из лучших видов подобных услуг по своему соотношению цена\качество.

Цинкование

Специалисты утверждают, что высокие показатели защиты обеспечивают покрытия, содержащие не менее 94% чистого цинка. Материал для оцинкования Zinga, разработанный учеными-химиками бельгийской компании Zingametall – уникальный в своем роде антикоррозийный продукт – содержит 96% электролитического цинка чистотой 99,995%.

Покраска

Для покраски изделий в основном будет использоваться немецкая краска WS-Plast. Краски WS-Plast производятся на основе акриловых связующих веществ, которые позволяют получать свето- , атмосферо- и водостойкие покрытия с хорошей сцепляемостью с металлами, срок службы которых может достигать 6-8 лет и более.

Исследование и разработка

Исследовательские работы – неотъемлемая часть любого производства, они позволяют выпускать на рынок новые виды продукции.

Необходимо выделить основные направления исследований:

По каждому из этих направлений будут вестись наблюдения. Каждый месяц будет выделяться необходимая сумма на исследование. После исследований будет формироваться сравнительный отчет.

Продвижение продукции

1. Интернет
    1) Поисковые системы Яндекс, Google, Mail
    2) В социальные сети Facebook, Вконтакте, Twitter
    3) Профильные сайты и форумы (например ostmetal)
    4) Написание статей в электронные СМИ
    5) Groupon, Biglion (например сделать 50 металлических роз и тем самым привлечь внимание к себе)
2. Через партнеров
    1) Кафе/Рестораны
    2) Театры
    3) Гольф клубы и другие
    4) Строительные компании
        a) Поставщики окон
        b) Автоматики на ворота и др
    5) Дизайн студии
    6) Производители мебели
    7) Поставщики окон
3. Социальная направленность
4. Прямая реклама
    1) Элитное жилье
    2) Коттеджные поселки
    3) Офисы крупных компаний
5. Поддержка постоянных покупателей
6. Выступление на профильных выставках, конференциях
7. Открытие собственных магазинов

Производственный план

Технологическая схема работы цеха художественной ковки

Технологическая схема работы предприятия художественной ковки выглядит следующим образом:

1. Закупка, транспортировка и разгрузка сырья для производства кованых изделий.
2. Производство кованых элементов.
   В соответствии с этим пополняется запас на складе готовых элементов
   для того, чтобы сократить время выполнения заказов клиентов.
3. Изготовление кованых изделий по эскизам заказчиков, в зависимости от сложности занимает разное время.

Среднее время выполнения заказа – от 1 до 4 недель.

Выход на максимальную мощность – через 1 месяц после пуска производства. Срок монтажа и пуск всего комплекса оборудования – 10 дней и менее (в зависимости от числа приобретенных станков) со дня прибытия на место установки.

Оснащение предприятия. Производственные помещения

Для осуществления производственного процесса используются здания следующего назначения:

Таблица 2. Производственные и административные площади компании

№	Наименование здания и их частей	Площадь ($м^2$)
1	Административное	20
2	Проходная	10
3	Гараж	20
4	Склад	20
5	Цех	100
6	Покрасочная	20
7	Котельная	20

Помещение самой кузницы (Цех) – площадь составляет около 100 $м^2$ и немного больше в зависимости числа приобретенных станков, имеется электричество, вода, тепло, вентиляция.

Необходимое оборудование:

Горн кузнечный Р-923-01

Кузнечный горн способен разогреть заготовку массой до пятидесяти килограмм. Горн кузнечный применяется для ручной или механической ковки стальных различных деталей в специализированных кузницах или цехах. На оборудовании установлена дутьевая система, использующая сжатый воздух от цеховой сети. Подом устройства выложен из специального огнестойкого кирпича и имеет естественную вытяжку. При этом высота оборудования, должна быть не меньше пяти метров. Топливом для такого устройства служит древесный каменный уголь или кокс.

Наковальня

Это опорный кузнечный инструмент для холодной и горячей обработки металлов методами пластической деформации. Наковальня является одним из главных инструментов-приспособлений, для кузнечной обработки металлов. Наковальня – достаточно массивное приспособление, закрепляемое неподвижно на деревянной колоде (оправке).

Стуловые тиски

Необходимы для фиксирования детали при различных видах обработки.

Тиски представляют собой пару параллельных губок, одна из которых обычно неподвижна, а вторая прижимается к детали при помощи винта.

Пневматический молот МА4132А

Предназначен для горячей объемной штамповки поковок из черных, цветных металлов и сплавов. На молотах можно штамповать детали и заготовки различных конфигураций, применяющиеся в промышленности. Конфигурация узлов и деталей ковочного молота обеспечивает удобную разборку и сборку его при ремонте. Надежность воздухораспределения и системы управления позволяет легко управлять молотами и получать удары различной энергии. Централизованная смазка обеспечивает надежную и бесперебойную работу молота.

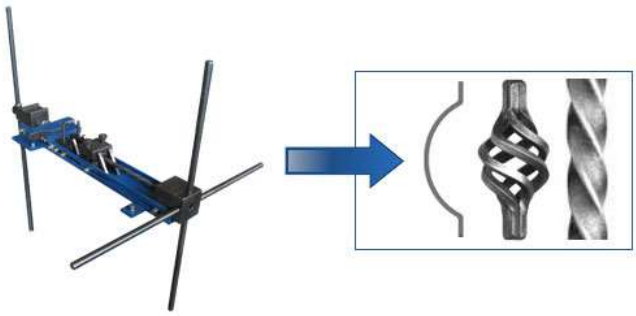
Ручные инструменты для холодной ковки

М3-V9 Инструменты для гибки завитков

Инструмент для изготовления завитков – отличное решение для небольших кузнечных мастерских. Позволяет изготавливать основные кованные элементы завитки различной конфигурации. В комплекте поставки семь оправок различных размеров и конфигураций одна из них с тремя дополнительными звеньями-удлинителями.

Приспособление для кручения и корзинок ТВА

Позволяет изготавливать основные кованные элементы методом продольного скручивания. Изготовление корзинок производится из предварительно сваренных 4-х заготовок одинаковой длины.



МВ22-70 Инструмент ручной гибочный универсальный

Инструмент позволяет производить множество операций по гибке металла и укомплектован набором оправок для разных размеров заготовок. Мощная литая конструкция для длительного и интенсивного применения.

Дополнительное оборудование и инструменты

<u>В кузнице должны быть</u> :

- пила для резки металла;
- токарный станок;
- сверлильный станок;
- фрезерный станок;
- пульверизатор для окраски изделий;
- сварочное оборудование

<u>Специальные кузнечные инструменты;</u>

- комплект напильников;

<u>Обязательные элементы оснащения производственных цехов:</u>

- верстак с тисами;
- подставки для сборки и сварки;
- стеллажи для прутков, инструмента, оснастки, приспособлений, шаблонов;
- силовой щит;
- ящик для песка;
- емкость с водой.
-

Капитальные затраты

Затраты на оборудование будут представлены следующим образом (см. таблицы 2 и 3 ниже).

Таблица 3. Затраты на приобретение основного оборудования

№	Название	Стоимость, руб.
		Полная комплектация
1	Горн	139 950
2	Наковальня	15 000
3	Пневматический молот	618 530
4	Гибка завитков	17 900
5	Корзинка	45 000
6	Гибочный универсальный	123 000
	Итого:	**959 380**

При появлении собственной постоянной прибыли возможно приобретение дополнительной оснастки.

Таблица 4. Затраты на приобретение дополнительного оборудования

№	Название станка	Стоимость, руб.
1	Фрезерный	30 000
2	Токарный	30 000
3	Сверлильный	10 000
4	Наждачная бабка	2 000
5	Пила для резки прутков	5 000
6	Пескоструйная установка	10 000
	Итого:	**107 000**

Оборудование, приобретаемое по проекту, имеет соответствующие сертификаты.

Для приобретения дополнительного оборудования и специальных атрибутов кузнечного производства необходимо дополнительно 107 000 рублей.

Затраты на сырье и материалы

Главное, что должно отличать материалы, т.е. металлы, используемые для создания изделий в технике художественной ковки, – это пластичность, способность к ковкости. По этим параметрам наиболее применимы из черных металлов для ковки стали с

минимальным количеством углерода (до 0,25%) и вредных примесей, например, хрома и молибдена (примеси серы и фосфора крайне нежелательны), а также конструкционные стали с содержанием углерода от 0,2 до 0,6%.

Заготовками являются квадратные прутки различных размеров, полосы. Поставку осуществляет тульская компания «Сталь». Применяются стали марок Ст. 0, Ст. 1, Ст. 2 по ГОСТ 380-71.

Покраска приводит к удорожанию заказа, но при этом изделия приобретают выгодный внешний вид.

Стоимость общего заказа кованых изделий будет зависеть от объема выполнения заказов, востребованности тех или иных элементов в изготовлении конкретных изделий. В среднем это будет составлять от 3 000 рублей и больше, возможно 15 000-20 000 рублей.

Таблица 5. Стоимость металлических заготовок для кованых изделий

№	Вид заготовок	Размер	Стоимость руб. за м.	Стоимость руб за тн
1	Прокат круглый	□ 6,5	10	32 000
		□ 8	15	32 600
		□ 10	25	33 600
		□ 12	35	32 000
		□ 14	45	32 500
		□ 16	60	32 500
		□ 20	95	32 500
2	Квадрат	10	31	32 300
		12	44	32 300
		14	62	32 300
		16	78	32 300
		20	122	32 300
3	Труба	20х20	52	34 900
		40х40	105	34 500
		40х60	140	35 000
		60х60	160	34 800
4	Полоса	20х4	25	32 500
		40х4	50	32 500

Таблица 6. Стоимость покраски изделий

№	Вид покрытия	Стоимость, руб.
1	Краска WS-Plast 30 кг	12 400

2	Грунт 30 кг	10 170

Для выполнения заказов по изготовлению кованых изделий также возможно будут использоваться дополнительные кованые элементы, которые возможно приобретать, к примеру, у итальянской компании «Артеферро-Руссия».

Персонал и расходы на оплату труда

В компании работаю профессиональные дизайнер и мастеры-сварщики, которые создают каждое изделие и кованые предметы привлекательными и высококачественными.

Источники пополнения кадров: центр занятости, кадровые агентства, рекламные объявления в СМИ, учебные заведения.

Режим работы предприятия с 9:00 до 18:00.

Для реализации всех задач компании необходимы работники следующей квалификации и в следующем количестве (см. таблицу 7). Система оплаты труда сотрудников будет зависеть от конкретной должности, и состоит из оклада и премиальной части.

Таблица 7. Система оплаты труда сотрудников

№	Группа	Количество, чел.	Оклад, руб. в месяц	Итого по всему персоналу в месяц
1	Рабочие, непосредственно занятые производством продукции			
	Кузнец	7	30 000	210 000
	Сварщик	6	25 000	150 000
	Монтажник	2	30 000	60 000
2	Служащие (бухгалтер, дизайнер)	3	35 000	150 000
3	Менеджер по продаже	2	40 000	80 000
	Итого:	15	-	650 000

Вся заработная плата будет списываться на переменные затраты предприятия и будет входить в себестоимость продукции компании, также как и социальные начисления (единый социальный налог) на заработную плату наемного персонала.

Организационный план

Выбор организационно-правовой формы предприятия

Компания будет иметь организационно-правовую форму «общество с ограниченной ответственностью».

Необходимы следующие документы для открытия компании: разрешение на торговлю, сертификат соответствия.

Для регистрации предприятия необходимы затраты в размере 10000 руб.

Сделки с поставщиками и потребителями будут оформляться при помощи договоров, если речь идет о клиентах-компаниях, и при помощи рассчетно-кассового обслуживания.

Трудовые отношения с персоналом будут регулироваться Трудовым законодательством РФ – все условия работы, а также оплаты труда будут зафиксированы в трудовых договорах с каждым из работников.

Организационный план

На предприятии установлена 5-ти дневная рабочая неделя, односменная работа, расчет производится на 20 рабочих дней в месяц.

В связи с созданием производства будет создано за первый год 15 рабочих мест. Система оплаты ИТР и рабочих – оклад плюс премиальная часть в соответствии с установленной системой оплаты труда на предприятии (см. выше).

Реализацию проекта планируется начать с 1 сентября 2012.

Важнейшие принципы экономического управления

Для нормальной работы в условиях рынка любому коммерческому предприятию надо придерживаться, как минимум, трех принципов:

- Финансовой устойчивости, означающей способность в любой момент времени производить необходимые платежи
- Прибыльности, то есть получать положительную разность между доходами и расходами
- Экономичности – достигать цели бизнеса при оптимальном уровне затрат

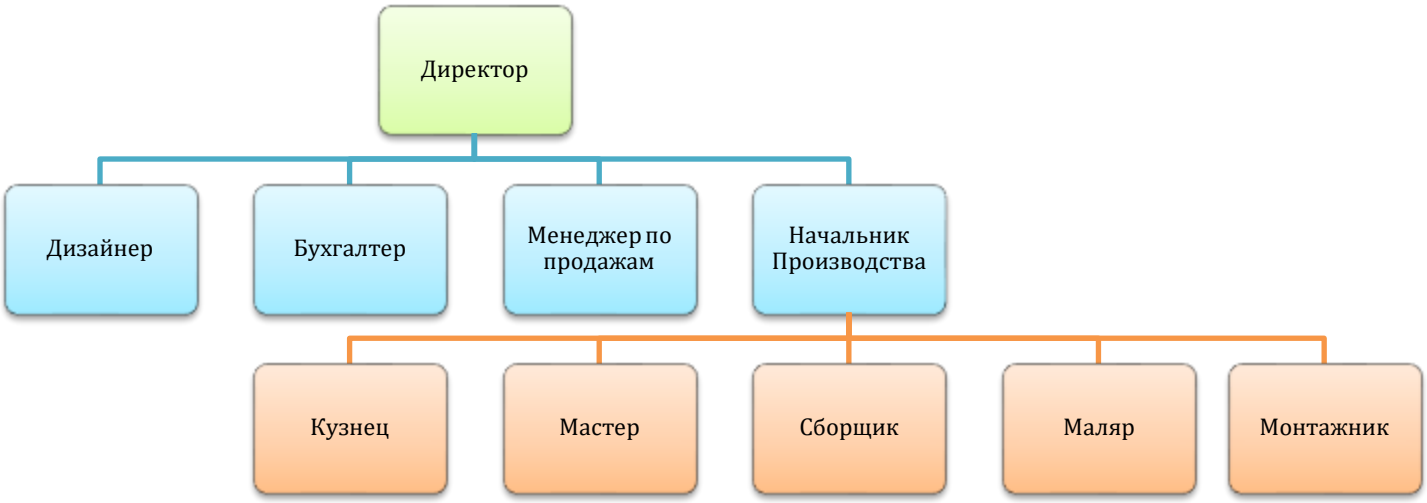
Без соблюдения этих трёх условий предприятие, даже при успешной маркетинговой деятельности, не может успешно конкурировать и ставит под сомнение уже своё ближайшее будущее.

Управляя своим бизнесом необходимо особенно обратить внимание на следующие аспекты управления:

1. **Планирование.** Для того, чтобы знать, куда компании двигаться в будущем, каких результатов достигать с какими затратами на это, необходимо планировать свою деятельность, чтобы потом была возможно сравнить результаты, найти ошибки и недочеты в работе. Методы планирования деятельности разнообразны.
2. **Организация.** Для того, чтобы основываемое предприятие функционировало как отлаженный механизм, необходимо распределить обязанности максимально правильно. Организовать производственные, коммерческие и другие процессы.
3. **Реализация.** Главное, правильно распределить обязанность по выполнению плана, а также назначить ответственных за его выполнение.

5. **Мотивация.** Необходимо осознанное и мотивированное желание того, кем управляют, делать порученное ему дело так, как того требуют интересы бизнеса. То есть нужна заинтересованность в результатах труда.
6. **Контроль**. Необходимо обязательно сравнивать полученный фактический результат работы с планом. Три задачи контроля – измерить, сравнить и понять.

Организационная структура



Финансовый план

Источник финансирования

Для реализации проекта необходимо **4 421 840** рублей в виде инвестиций.

Вариант налогообложения, который будет использоваться в компании – упрощенная система налогообложения.

Для рассмотрения финансовых результатов компании при реализации данного бизнес-проекта построим проект плана финансовых результатов деятельности (см. таблица ниже).

Чистая прибыль – прибыль, которая остается у предпринимателя, для того, чтобы окупить вложение первоначальных средств, а также расширение производства, приобретение дополнительной оснастки, должна составлять по планам не менее **351 920** рублей (см. ниже).

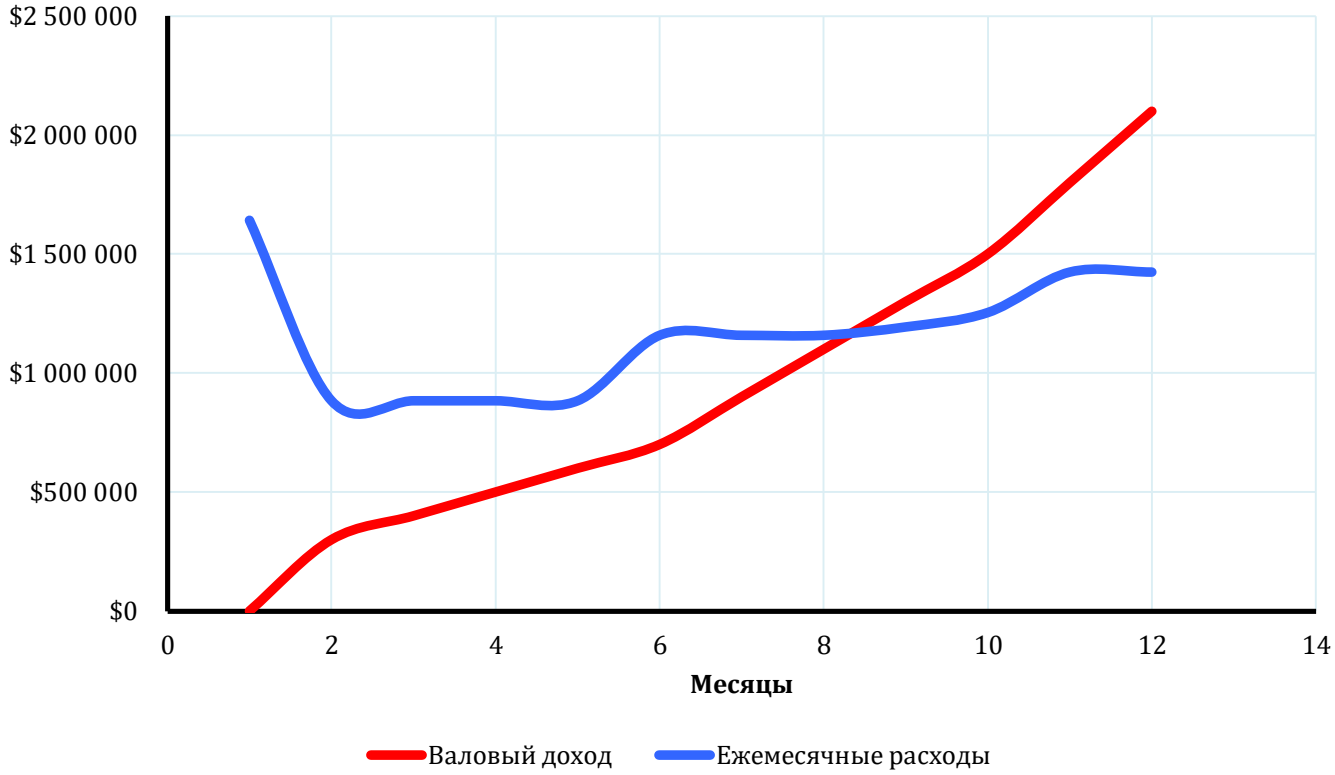
Расчет окупаемости организации предприятия по производству изделий художественной ковки

Ниже представлены данные по расходам, , объеме продаж, чистой прибыли и другие показатели.

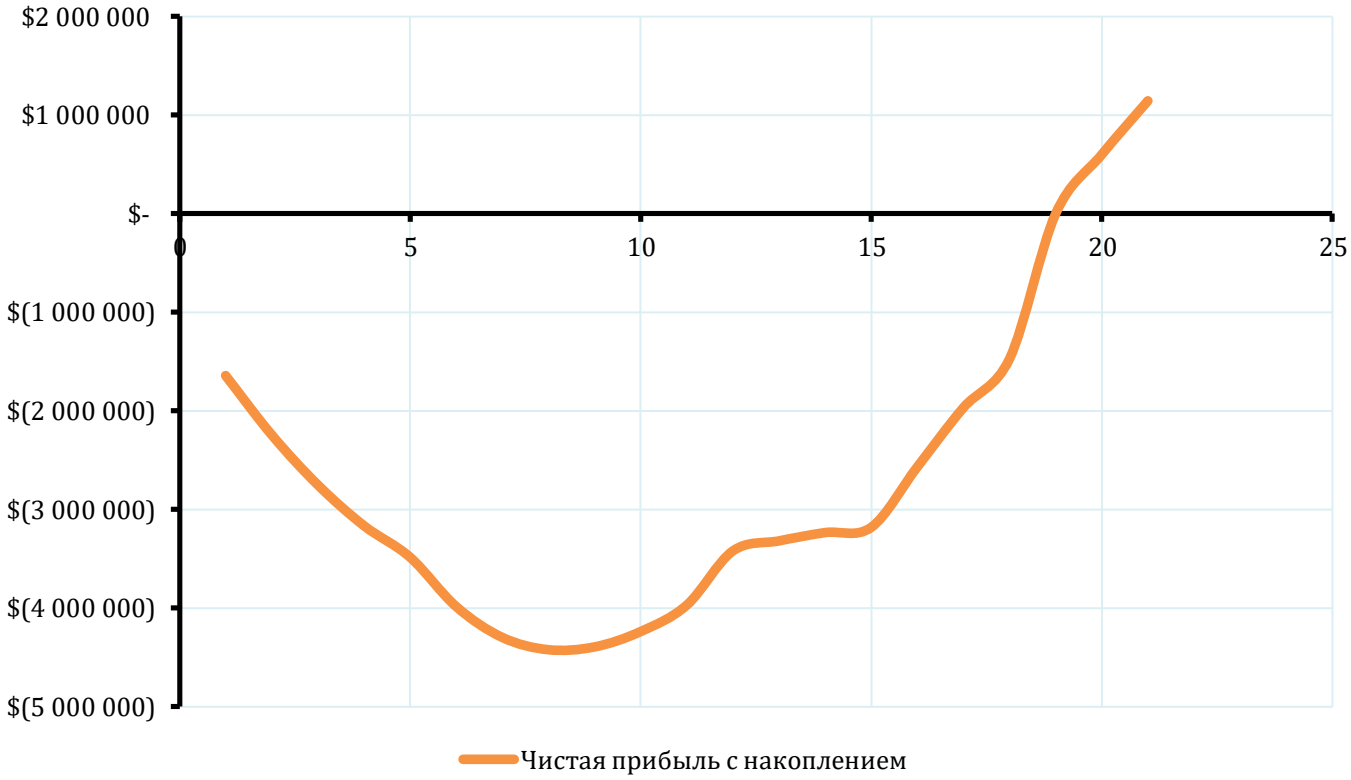
Таким образом, при выполнении плана продаж в размере 2 100 000 рублей в месяц и получении чистой прибыли (в среднем на изделия разной категории сложности и трудоемкости в размере 30%) 675 800 рублей в месяц возможно окупить полную стоимость оборудования и всех затрат за 18 месяцев. Чистая прибыль за первый год составит 351 920 рублей.

При увеличении объемов продаж и реализации данные сроки могут существенно сократиться.

Точка безубыточности



Окупаемость инвестиций



Анализ чувствительности проекта

Расчет показателей проекта

В данном разделе бизнес-плана обобщим все предшествующие материалы разделов бизнес-плана и представим их в стоимостном варианте. Стоимость проекта составляет **4 421 840** рублей в виде собственных средств.

При проведении финансовых расчетов по проекту были приняты следующие исходные данные:

Дата начала проекта – с 1 ноября 2012 года.

Основная валюта проекта – рубль

Основные экономические индикаторы, % в год:

а) инфляция – 2010 год – 8,8 %,

2011 год – 6,1 %,

б) ставка рефинансирования

2010 год – 8,25 %,

2011 год - 8 %;

Ставки налогов предполагаются неизменными в течение всего проекта.

Проведенный анализ рыночного спроса и конкурентной ситуации на рынке позволяет сделать вывод о высоком потенциале проекта на достаточно длительное время и хороших перспективах его дальнейшего развития.

Получены следующие интегральные показатели коммерческой эффективности проекта:

1) внутренняя норма рентабельности (IRR), % 87

2) чистый приведенный доход (NPV), руб. 9 479 650

3) дисконтированный период окупаемости (PBP), мес. 18

4) индекс прибыльности (PI) 2,14

(при ставке дисконтирования 33%).

А также общественная эффективность в процессе реализации проекта заключается в том, что будет вновь создано 15 рабочих мест.

Анализ чувствительности проекта

В нашем случае, в качестве варьируемых факторов принимаются следующие: уровень инфляции, ставки налогов, объем сбыта, цена сбыта, зарплата персонала, прямые издержки, общие издержки.

Проведенный анализ чувствительности проекта показал, что при изменении (уменьшении) объемов реализации продукции, снижении цены сбыта, интегральный показатель проекта NPV устойчивый:

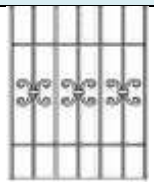
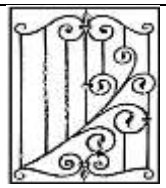
Для успешного осуществления проекта необходимо уделить наиболее пристальное внимание к политике ценообразования и отслеживанию роста прямых издержек на продукцию.

Исследования воздействия случайных факторов на результаты реализации проекта выполнялись в диалоге «Статистический анализ проекта».

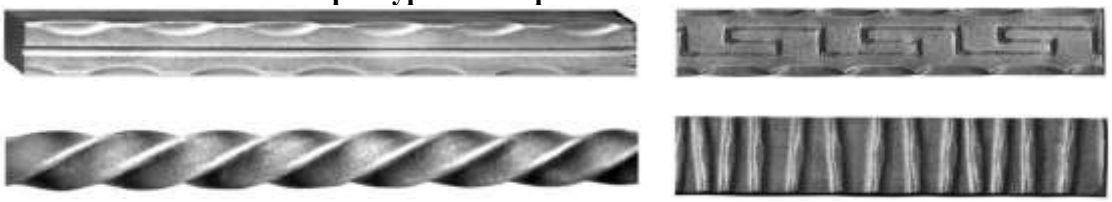
Запас устойчивости данного проекта составляет 100 %, что говорит о том, что проект может быть доведен до завершения.

Приложение А

Прайс-лист на кованые изделия

Категория сложности изделия	Используемый материал							
	Круг D= 8-10мм	Круг D= 10-12мм	Круг D= 12-14мм	Круг D= 14-16мм	Квадрат 10*10мм 12*12мм	Квадрат 14*14мм	Квадрат 16*16мм	Примеры изделий
Простые	**900 р/м^2**	**1050 р/м^2**	**1180 р/м^2**	**1350 р/м^2**	**1600 р/м^2 2150 р/м^2**	**2050 р/м^2**	**2550 р/м^2**	
Средней сложности	**1100 р/м^2**	**1320 р/м^2**	**1550 р/м^2**	**1880 р/м^2**	**1950 р/м^2 2300 р/м^2**	**2500 р/м^2**	**3100 р/м^2**	
Сложные	**1980 р/м^2**	**2120 р/м^2**	**2300 р/м^2**	**2780 р/м^2**	**2400 р/м^2 2850 р/м^2**	**3100 р/м^2**	**3850 р/м^2**	

Офактуренный прокат - + 25-35% к стоимости



* Сделать изделие **более выразительным** помогут декоративные элементы.
Безусловно, красиво, и это добавит к стоимости ещё **20-25%**

Как правильно рассчитать стоимость каждого заказа?

Изготовление:

1. Цены, указанные в таблице, включают в себя: изготовление изделия из материала круглого или квадратного сечения **10, 12**
2. По желанию заказчика можно использовать материалы большего сечения **14, 16** мм. Вследствие чего применяется коэффициент **1,3** и **1,6**
3. Если заказанные изделия имеют неправильную форму (арочные, треугольные, радиальные, наклонные (перила) и т. д.), то стоимость изготовления увеличивается на **20 - 25%**
4. При заказе открывающихся изделий: решеток, балконных и лестничных ограждений, ворот, стоимость возрастает на **20 - 25%**
5. Если высота или ширина изделия меньше 1м. цена рассчитывается за 1 метр погонный.
6. На кованую мебель и предметы интерьера, а также на прочие мелкие или нестандартные изделия, цена рассчитывается индивидуально.
   При оформлении срочных заказов (срок меньше трех недель) цена увеличивается на 30%.

7. Стоимость разработки индивидуального дизайн проекта составляет **10-15%** от стоимости заказа.
8. Покраска (черная матовая) изделия входит в цену.
9. Покраска патиной изделия составляет **5%** от стоимости заказа.

* Если изделие будет иметь **подвижные** элементы, вынуждены добавить к стоимости**, так как мы берём на себя полную ответственность за безукоризненную работу ворот, дверей, качелей и т. п.**

Окрасочные работы:

Грунт ГФ-21 (Россия)	**бесплатно**
Краска WS-Plast (Россия)	**240 р/м²**
Краска Hammerite (Россия)	**200 р/м²**
Краска кузнечная	**320 р/м²**
Порошковая покраска	**600 р/м²**
Нанесение патины	**+ 7 % к стоимости окраски**
Выбор цвета (не чёрный)	**+ 3 % к стоимости окраски**

Монтаж

Наши специалисты готовы выехать **к Вам** на место и **смонтировать** изделие всего за **10 – 25 %** его стоимости.

Ориентировочная стоимость кованых изделий

Наименование	Единица измерения	Стоимость, руб.
Элементы фасада		
Заборы	**м²**	**от 7 500**
Оконные решетки	**м²**	**от 10 000**
Балконные ограждения	**м²**	**от 15 000**
Лестницы	**м²**	**от 12 000**
Оградки	**м²**	**от 7 500**
Ворота	**м²**	**от 10 000**
Калитки	**м²**	**от 7 500**
Кованая мебель		
Столы	**1 шт**	**от 20 000**
Стулья	**1 шт**	**от 10 000**
Кровати	**1 шт**	**от 20 000**
Диваны	**1 шт**	**от 20 000**
Кресла	**1 шт**	**от 15 000**
Журнальные столики	**1 шт**	**от 15 000**
Предметы интерьера		
Подсвечники	**1 шт**	**от 5 000**
Светильники	**1 шт**	**от 5 000**
Гардины	**1 шт**	**от 5 000**
Полки	**1шт**	**от 5 500**
Подставки	**1 шт**	**от 5 500**
Каминные принадлежности	**1 шт**	**от 8 000**
Дровницы	**1шт**	**от 5 000**
Предметы экстерьера		
Скамейки	**1 шт**	**от 15 000**
Фонари	**1 шт**	**от 20 000**
Козырьки	**1 шт**	**от 21 000**
Дымники	**1 шт**	**от 15 000**