Министерство образования Российской Федерации

НОУ ВПО Институт Управления Бизнеса и Права

**Проект на тему:**

**«Производство, реализация и монтаж бассейнов для частных домов»**

Студента группы МД302

Дзыны Дмитрия Игоревича

Проверил:

Савватеев Евгений Витальевич

г. Ростов – на – Дону

2010 г.

**Содержание**

Введение

Актуальность выбранной темы

Цель работы (Древо целей)

Объект исследования (Pest – анализ)

Анализ по Портеру

Смета расходов

График Ганта

Заключение

**Введение**

***Актуальность выбранной темы***

Наш любимый город, Ростов – на – Дону, помимо центра города, спальных районов, имеет огромные участки частных домов и дач. Вышло так, что не смотря на теплый климат и достаточно большой купальный сезон (даже сравнивается с некоторыми курортными городами), бархатный сезон, в нашем городе не существует достойных водоемов, на которых люди могли бы проводить свои выходные, отпуска и так далее. Люди привыкли уезжать из городов на время отпусков, так как летом у нас температура поднимается больше 30\* С. Наше так называемое «Ростовское море», сейчас терпит экологическую катастрофу. Помимо различных покрышек и мусора, который лежит прямо на пляже, там образовалось достаточно давно «грязевое дно», по которому людям не приятно ходить. Далее наше «Соленое озеро», которое является более достойным местом для отдыха, но это только в Июне, так как к середине лета, там уже не возможно находиться в связи с тем же загрязнением. Самым достойным является «Самарское озеро», но оно также подвергается яростным атакам вредителей, и инфраструктура транспорта не позволяет добраться до него быстро, так как оно находится далеко за чертой нашего города.

Что касаемо бассейнов нашего города, то в этом плане наш город более развит, но тем не менее, большая часть людей не любит посещать их, так как там присутствует только «спортивный отдых». Начнем с бассейна «Коралл», уникальный бассейн, так как каждое лето он закрывается на ремонт, и этот ремонт длится до сентября. Далее бассейн «СКА», этот бассейн не отличается качеством и новизной, поэтому он не является коммерчески привлекательным и отдыхающих там крайне мало. Ну и последнем для ознакомления можно взять бассейн «Волна», хороший, качественный бассейн, с тренажерным залом, отлично работающий, находится в хорошем месте, но тем не менее преследующий только «Спортивный отдых».

Далее в Ростове – на – Дону имеется такое место водного отдыха как «Аквапарк Осьминожек». Очень рентабельный проект, судя потому, что он постоянно улучшается, и количеству посетителей, уже функционирует достаточно давно, на его территории находится множество кафе и т.д., но с каждым годом цены растут, так как они являются монополистами в Ростове – на – Дону, в атракционно – водном виде отдыха, и многим уже не по карману позволить себе провести там выходные.

То есть, как мы видим, в Ростове – на – Дону существует большой потенциал развития водного вида отдыха, а с сочетанием большого частного сектора, мы наблюдаем перспективу установки бассейнов на этих секторах. Мой проект состоит в создании фирмы по производству и монтажу бассейнов различных классов, ориентированных на отдых.

***Цель работы***

Цели работы обозначены в древе целей:

**Создание предприятия**

Помещение

Персонал

Оборудование

Аренда

Покупка

Центр занятости

Отечественое

Заграничное

Материалы

Отдел продаж

Маркетинговый отдел

Обучение

Из древа целей мы видим, что 3 основные задачи создания предприятия это - поиск помещения, персонал и оборудование.

В строительстве предприятия мы видим, что у нас есть второстепенные задачи – это выбор между покупкой и арендой. С цехом мой выбор пал на аренду, так как на начальных этапах брать кредит на покупку цеха не целесообразно, так как у нас существует множество других задач, которые мы должны будем выполнить. После того, как мы найдем цех, нам потребуются материалы для создания 1 партии основных комплектующих и дальнейшее производство недостающих деталей. В это же время будет создан отдел продаж, благодаря которому мы будем осуществлять производство и монтаж бассейнов именно на заказ, так как нам не позволит наше начинающее место на рынке широко развернуться. Следом потребуется маркетинговый отдел, так как информации о потребителях в этой сфере немного, и нам потребуются дальнейшие исследования.

Далее рассмотрим вопрос о привлечении персонала. Здесь мы можем воспользоваться центром занятости. Он является достаточно быстрым способом поиска кадров и позволяет нам без затрат на рекламу найти людей с нужной квалификацией и проф. ориентацией. Следом на этапе создания маркетингового отдела потребуется обучение персонала, так как ассортимент наших услуг будет пополняться за счет исследований.

С оборудованием появились некие проблемы, так как этот вид деятельности в нашем регионе не развит, с арендой основных фондов (оборудования) появились проблемы и я не смог найти нужных станков, поэтому встал выбор между покупкой заграничного и отечественного оборудования, но так как первоначальный производственный этап не требует керамолитейной техники, которую в нашей стране достаточно сложно найти, то мы пластмассолитейную технику купим в Москве.

***Объект исследования***

Далее давайте рассмотрим, какие факторы смогут повлиять на успешность нашего бизнеса, то есть проведем так называемый Pest-анализ

Социальные:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фактор | Степень влияния | Пути воздействия | После изменения |
| Недостаток квалифицированных работников в Ростове-на-Дону | -2 | Привлечение иностранных специалистов для обучения наших | +1 |
| Дороговизна использования экологически-чистых материалов | -1 | Повышение цены на бассейны | -1 |
| Новизна данных услуг, так как в нашем городе эта сфера не развита | +2 | Дальнейший пиар моей компании в этом направлении | +3 |

Из этой таблицы мы видим, что серьезный ущерб нашему предприятию может нанести только недостаток квалифицированных работников, так как сборка более сложных и больших моделей бассейнов требует инженерного образования и является высокооплачиваемым делом. Также мы видим, что использование экологически – чистых материалов приведет к увеличению цены бассейна, но мы сможем использовать это в нашей рекламной акции, а так как основной контингент, для кого мы будем производить бассейны, это люди от 2 лет и до 40, то есть те, кто следит за своим здоровьем, и не станет экономить на таких вещах. А из положительных сторон нашего бизнеса в социальной сфере будет новизна данной продукции в Ростове – на – Дону. Это принесет нам большой приток покупателей и позволит быстро наладить свой бизнес.

Далее рассмотрим политические факторы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фактор | Степень влияния | Пути воздействия | После изменения |
| Проблемы привлечения доп. капитала со стороны государства, путем следования гос. программ. | -1 | Квалифицированный юрист в команду | +1 |
| Стабильная политическая ситуация в стране, то есть уверенность в завтрашнем дне (в полит. Плане) | +1 |  | +1 |
| Нестабильная экономическая ситуация в стране | -4 | Застраховать бизнес | -2 |

Здесь все намного сложнее, так как эти факторы напрямую влияют на успешность нашего бизнеса. Одним из них можно выделить «Государственную программу поддержки малого бизнеса», мы постараемся следовать ей и с успехом выполнять все требования, касательно данного фактора. Но проблема также заключается в том, что в России сейчас происходит экономический кризис и мы не можем полагаться на то, что у нас все будет гладко, поэтому лучше застраховать свой бизнес. Хотя с другой стороны возможно экономический кризис и заставит людей сидеть дома, не тратить свои финансы на поездки в жаркие страны во время выходных и получится так, что спрос на наш вид продукции наоборот возрастет, но это будет зависеть от маркетинговых исследований.

Далее технологические факторы:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фактор | Степень влияния | Пути воздействия | После изменения |
| Недостаток качественного оборудования в Ростове-на-Дону | -3 | Покупка иностранного, либо Московского | -1 |
| Не экологически чистое сырье, что несет за собой дополнительные налоги | -1 | Использование чистого | -1 |
| Простота в сборке и эксплуатации бассейнов | +1 | Использование этого в рекламе | +2 |

Здесь существует проблема опять же не развитости нашего города в этой сфере, но эта проблема решается закупкой оборудования из столицы, либо из другой страны, но это конечно несет доп. затраты. Но тем не менее даже не опытный человек сможет использовать бассейны, чистить их, то есть модели более дешевого класса не требуют монтажа профессионала, они собираются по инструкции.

И последняя группа факторов – это Экономическая:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фактор | Степень влияния | Пути воздействия | После изменения |
| Сложность начать бизнес в нашем регионе (бумажная волокита и большие налоги на открытие ОАО и эмиссию денег) | -3 | Квалифицированный юрист в команду | -1 |
| Большой процент на взятие кредита | -2 |  | -2 |
| Большое количество частных секторов в городе, следовательно большой спрос на товар | +2 | Повышение цены с целью урегулировать спрос и предложение | +3 |

Здесь мы наблюдаем те проблемы, с которыми сталкиваются практически все предприниматели на стартовых этапах. С большей частью нам поможет справиться квалифицированный юрист.

**Вывод:**

То есть в этой отрасли серьезных проблем с входом в нее и дальнейшее функционирование не должно возникнуть, но, тем не менее, фишка нашего предприятия будет упираться на новизну данной продукции в нашем регионе. Из анализа мы даже видим, что кризисный период сможет сыграть нам на руку и принести дополнительных клиентов.

***Анализ по Портеру***

Теперь для выбора более оптимальной стратегии расходования наших ресурсов и борьбы с конкурентами нам следует сделать анализ 5 сил конкуренции, которая включает в себя такие факторы, как: поставщики, покупатели, конкуренты, потенциальные конкуренты и товары-заменители (то есть анализ сил по Портеру).

Начнем, пожалуй, с поставщиков:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Поставщики | Степень влияния | Возможные действия органищации | После изменения |
| ЮгрегионПласт  (344092, Россия, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, ул.В.Черевичкина 64/5www.yugregionplast.ru) | +2 | Долгосрочное сотрудничество очень выгодно, так как действует широкий спектр скидок | +3 |
| КАМЕНСКВОЛОКНО  (347801, Россия, Ростовская область, г. Каменск-Шахтинский, Сапрыгина ул., д. 1) | +1 | Первоначальная покупка деталей, так как присутствует высокое качество и на начальном этапе нужно создать положительную картину об орг-ции | +2 |
| ПО СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПЛАСТИК  (344020, Россия, г. Ростов-на-Дону, Халтуринский пер., 65а) | +1 |  | +1 |

В Ростове – на – Дону присутствует широкий выбор поставщиков составляющих, это является положительным фактором и очень поможет при выборе правильной стратегии.

Покупатели :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Покупатели | Степень влияния | Возможные действия органищации | После изменения |
| Частные лица | +3 | Создание качественного сервиса обслуживания | +4 |
| Строительные компании | +1 | Разработка системы скидок для оптовиков | +2 |

Частные лица, как мы видим, являются основным источником дохода, так как компания ориентирована именно на них, но также присутствуют строительные компании, которые могут делать заказы на своих участках для монтажа бассейнов.

Конкуренты:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Конкуренты | Степень влияния | Возможные действия органищации | После изменения |
| Баском | -3 | Более низкие цены по сравнению с ними помогут выиграть часть рынка | -2 |
| Евродом | -1 | Усиленная реклама, так как их компания направлена не только на каркасные и надувные бассейны | 0 |
| Intex | -2 | Более низкие цены по сравнению с ними помогут выиграть часть рынка | -1 |

Компании Баском и Intex в своей политике примерно схожи, но компания Баском имеет большую часть рынка и так как они на этом рынке уже достаточно давно, то их можно обойти только за счет снижения цены на свою продукцию, но это не особо страшно, так как в этих 2 компаниях идет большая надбавка уже за Бренд этой компании, а Евродом ориентируется помимо бассейнов также монтажом душевых, саун, джакузи и т.д., так что их можно обойти по части рекламы.

Потенциальные конкуренты:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Потенциальные конкуренты | Степень влияния | Возможные действия органищации | После изменения |
| Частные лица | -2 | Увеличивать свою долю на рынке | -1 |
| Коммерческие компаниии | -2 | Увеличивать свою долю на рынке | -1 |

Как я уже и говорил, особых барьеров для входа в отрасль нету, требуются только капиталовложения, поэтому нужно увеличивать свою долю на рынке, чтобы создань олигополию, либо монополию на рынке, чтобы в будущем просто давить ценами и брендом.

Товары – заменители:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товары – заменители | Степень влияния | Возможные действия органищации | После изменения |
| Домашние ванны - Джакузи | -1 |  | -1 |
| Отпуска | -3 | Усиленная реклама в этом направленнии | -2 |
| Городские водоемы | -2 | Усиленная реклама в этом направленнии | -1 |

Домашние ванны являются товаром заменителем, но тем не менее они носят другой характер, поэтому их нельзя считать полноценным конкурирующим товаром, так как у них и цена больше, и вместительность меньше и т.д.

С отпусками придется серьезно побороться, так как наше население привыкло именно к этому, то есть нужно будет создать рекламу на этой основе, дабы изменить сознание людей в этой категории, тоже самое с городскими водоемами.

***Смета расходов***

Предполагается, что компания, которую я собираюсь открыть, это будет многоуровневое развитие, начиная от простых сборных бассейнов, монтаж которых не требует особо умения и заканчивая полноценными бассейнами для частных домов. Но в моем проекте я рассмотрю только первоначальные этапы, то есть производство и монтаж каркасных бассейнов. Они не требуют особых капиталовложений и являются приоритетными у достаточно обширного спектра населения, с разными доходами и прихотями.

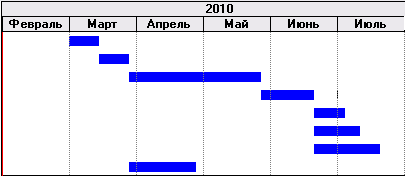
|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | Сумма |
| Аренда цеха | 80000 рубл мес/420000 пол года |
| Материалы | 60000 рубл. |
| Зарплата персонала | 300000 рубл. |
| Маркетинговые исследования | 50000 рубл |
| Подготовка документов | 20000 рубл |
| Разработка сайта компании | 25000 рубл |
| Рекламная компания | 100000 рубл. |

Итог равняется 975000 тыс. рубл.

Эта сумма зависит также от некоторых факторов, как удачная продажа квартиры, либо сдача её также в аренду, привлечение инвестиций и т.д., также стоит заметить, что это всего лишь первоначальная сумма, дальше по мере поступления заказов будет докупаться материал, будет требоваться оплата хостинга сайта, продление финансирования маркетинговых исследований и т.д.

***График Ганта***

1. Регистрация ИП (14)



2. Учреждение «ОАО» (14)

3. Поиск инвесторов (60)

4. Выпуск акций (24)

5. Помещение (14)

6. Персонал (21)

7. Оборудование (30)

8. Продажа квартиры (30)

Как мы видим из графика Ганта организация производства займет 4 с половиной месяца, причем львиную долю всего займет учреждение «ОАО» и его дальнейшее поддержание и поиск инвесторов в то время, как поиск помещения, наем персонала не столь трудоемкий процесс, так как в 1 случае нас остается только оформить договор, а во втором мы используем Центр занятости, что касается оборудования, заказ и доставка составит 30 дней и дальнейшая установка.

***Заключение***

В связи с географическим положением Ростова – на – Дону и его экологических положением стало крайне дорого пользоваться водными ресурсами, либо ехать в другие страны на отпуск. А людям на дачах, в частных домах и просто на отдыхе у друзей всегда будет удобно и приятно окунуться в приятную, теплую водичку в качественно – собранном и экологически чистом бассейне. Это и делает проект очень рентабельным и крайне актуальным для нашего региона страны. Проект окупится за 3 сезона, и предприятие будет увеличивать свой потенциал, расширять производственную базу и в будущем будет выходить на зарубежные рынки сбыта уже с высокотехнологичной продукцией. А пока широкие просторы для развития этого направления в Ростове – на – Дону надо использовать и получить как можно больше прибыли и признания бренда нашего предприятия.