Министерство образование РТ

Межшкольний учебний комбинат №1

Московского района

Бизнес – план на тему:

Создание предприятия по производству торгового оборудования.

Выполнил:

Спиридонов Сергей

Евгеньевич

Школа №66

Класс 11 «А»

КАЗАНЬ 2003г.

Содержание:

1.Введение.

2.Сущность предполагаемого проекта.

3.Производственный план:

* ассортимент товаров;
* расчёт себестоимости;
* продажная цена.

4.Маркетинговый план.

* таблица процентного соотношения востребованности фирм;
* таблица, изучение покупателей по социальному положению.

5.Организационный план.

* с кем собираемся организовывать своё дело;
* схема управления предприятием;
* обязанности служащих фирмы;
* штатное расписание.

6.Оценка и страхование рисков.

* причины рисков;
* меры по их снижению.

7.Финансовый план.

* издержки по организации производства;
* таблица доходов и расходов.

# ВВЕДЕНИЕ.

Люди всегда хотят начать самостоятельное дело. Но, к сожалению, одного желания мало. Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в материальных, финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их возможного получения, а также уметь четко определить эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы. Все эти задачи помогает решить бизнес-план, который является основой предпринимательской деятельности и представляет собой всестороннее исследование различных сторон работы любой фирмы.

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, который используется во всех сферах предпринимательства. Бизнес-план описывает процесс функционирования фирмы, каким образом ее руководители собираются решить следующие задачи: повышение прибыльности фирмы, определение конкретных направлений и области деятельности фирмы, целевых рынков; выбор состава и определение качественных показателей товаров и услуг, которые будут предлагаться потребителям; оценка производственных и торговых издержек, оценка соответствия кадров фирмы и условий мотивации их труда требованиям по достижению намеченных целей; определение состава маркетинговых мероприятий по изучению рынка, ценообразованию, стимулированию продаж, рекламе и каналам сбыта; оценка финансового и материального положения фирмы и соответствия материальных и финансовых ресурсов достижению намеченных целей.

Он должен быть представлен в форме, позволяющей заинтересованному лицу получить четкое представление о существе дела и перспективах своего участия в нем. Поэтому не существует жестко регламентированной формы его представления и структуры. Однако, как правило, в нем предусматриваются разделы, в которых раскрывается основная идея и цели бизнеса, характеризуется специфика продукта фирмы и удовлетворение им потребностей рынка, дается оценка рынка и устанавливается стратегия поведения фирмы на определенных рыночных сегментах, определяются организационная и производственная структуры, формируется финансовый проект дела, включая стратегию финансирования и предложения по инвестициям, описываются перспективы роста фирмы. Объем и степень конкретизации разделов плана определяется спецификой компании и области ее деятельности.

Именно бизнес-план позволяет без проведения конкретных реальных шагов просчитать все возможные варианты конечного результата и выбрать оптимальный. Таким образом, бизнес-план не командует, а на базе его анализа принимаются решения, в то время как обычна текучка, работа без плана на самом деле такого выбора лишает.

К тому же, достаточно отгораживаться от международных стандартов ведения бизнеса, т.к. нельзя рассчитывать на сколько-нибудь долгое существование некоей особой российской системы менеджмента, т.к. фирмам приходится иметь дело с иностранными инвесторами, которые имеют совершенно другую методологию организации учета, планирования и т.д. Для успешного развития дальнейших отношений необходимо иметь «общий язык», который должен основываться на международных стандартах.

## Сущность предполагаемого проекта

Для своего бизнес плана я выбрал создание фирмы по производству торгового оборудования.

Я думаю, что это будет достаточно прибыльным делом. Потому что сейчас производимый нами товар пользуется спросом. В наше время люди хотят окружить себя красотой и качеством. Они стремятся к европейскому стилю и в моей фирме мы предоставляем людям качественный товар по европейским стандартам.

К каждому клиенту у нас индивидуальный подход, мы стремимся максимально удовлетворить все его запросы.

*Основные цели нашей фирмы:*

1. Удовлетворить потребности жителей города Казань в качественном и красивом товаре;
2. За пару лет стать одной из крупнейших фирм в нашей отрасли;
3. Постепенно расширить спектр услуг.

*Конкретные цели фирмы:*

1. Предоставить первоначальный спектр услуг;
2. Вызвать интерес потенциальных клиентов.

### Производственный план

Производственный план фирмы “master com” сотавляется для того, чтобы убедить партнеров в том, что планируется производить нужный товар, в нужном колличестве и с требуемым качеством в определенные сроки.

Фирма “master com” – это вновь созданное предприятие. Планируется арендовать склады в черте города, для наиболее удобного доступа к ним. На нем планируется хранить материалы, а также организовать мастерскую где будем производить свой товар.

Все материалы для производства товара планируется закупать по проверенным каналам по оптовым ценам.

Оборудование и инструменты для производства будут закупаться в специализированных магазинах или на специальных рынках.

Для доставки материалов, оборудования, а также готового товара покупателю будет использоваться транспорт, который находится на балансе фирмы.

|  |  |
| --- | --- |
| Необходимое оборудование | Кол – во единиц |
| 1. Эл. Пила | 1 |
| 2. Пила ручная | 2 |
| 3. Эл. Дрель | 1 |
| 4. Эл. Шуруповерт | 1 |
| 5. Отвертки | 5 |
| 6. Нажевка по металлу | 1 |
| 7. Шлиф. Машинка | 1 |

#### Расчет себестоимости

Прилавок остекленный 2/3

800х400х900

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование материала | Норма | Единица материала | Цена за единицу | Сумма |
| 1 | ЛДСП | 180-90 см. | 200-300см | 1050 р | 283р50к |
| 2 | стекло | 200-80см. | 1м2 | 72р | 144р |
| 3 | Алюминиевый профиль | 160см. | 1м | 80р | 128р |
| 4 | Держатель стекла | 10шт | 1шт | 20р | 200р |
| 5 | Заглушка | 20шт | 1шт | 10к | 2р |
| 6 | Шурупы | 20шт | 1шт | 1р50к | 30р |
| 7 | аммортизация |  | | | 50р |
| 8 | Эл. энергия |  | | | 10р50к |
| 9 | Зар. плата |  | | | 100р |
| Итого |  |  | | | 928р |

Продажная цена: 1600 рублей (включая себестоимость, прибыль предприятия, НДС, торговую наценку).

## Маркетинговый план

Услуги фирмы “master com” по производству торгового оборудования максимально удовлетворяют запросы рынка.

Главным преимуществом нашей фирмы являются:

1. Материалы по оптовым ценам.

Наша фирма использует материалы постоянных проверенных поставщиков.

1. Использование только качественных материалов.
2. Неоспоримое качество выполняемых работ.
3. Дизайн – проект – Бесплатно.
4. Индивидуальные проекты.
5. Консультации специалистов.

Все недостатки, обнаруженные в течении месяца, фирма обязуется устранить за свой счёт.

Постоянным клиентам скидки!

В проекте нашей фирмы находятся разработки по расширению бизнеса.

О нашей фирме можно узнать из рекламы по телевизору, радио, через интернет.

Проведя маркетинговые исследования рынка предложений услуг по производству торгового оборудования, мы составили таблицу по процентному соотношению востребованности фирм.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| «Модерн» | «Вавилон» | «Юпитер» |
|  |  |  |
| 51,2% |
| 38,8% |
| 10% |

Мы предлагаем проанализировать график, таблицу чтобы сделать правильные выводы и достойный выбор:

**ИЗУЧЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПО СОЦИАЛЬНОМУ**

**ПОЛОЖЕНИЮ**.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Количество  человек в  семье | В том числе | | | | | |
| пенсио-нер | служа-  щий | рабочий | студент | старший  школьник | младший  школьник |
| 1 | 4 |  | 1 | 1 |  | 1 | 1 |
| 2 | 5 |  |  | 2 |  | 1 | 2 |
| 3 | 3 |  | 2 |  | 1 |  |  |
| 4 | 6 | 1 |  | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 5 | 4 |  | 1 | 1 |  | 1 | 1 |
| 6 | 5 | 1 |  | 2 |  | 1 | 1 |
| 7 | 3 | 1 |  | 1 |  | 1 |  |
| 8 | 4 |  | 1 | 1 | 1 | 1 |  |
| 9 | 4 |  |  | 2 |  | 1 | 1 |
| 10 | 4 | 1 | 1 |  | 1 | 1 |  |
| ∑ | 42 | 4 | 6 | 12 | 4 | 9 | 7 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| пенсионер | служащий | рабочий | студент | старший  школьник | младший  школьник |
|  |  |  |  |  |  |

## Организационный план

С кем собираемся организовать своё дело.

В нашей фирме работают специалисты высокого класса. Для рабочих обязательно профессиональное образование, а для остальных работников высшее образование. Подбор кадров осуществляется по проверенным каналам , через посредников и бюро по трудоустройству, которые берутся на постоянную работу. Их квалификация проверяется и отбираются лучшие.

Организационная схема управления предприятием:

**Обязанности служащих фирмы “master com”:**

Директор:

* + общее руководство;
  + организационные работы;
  + заключение договоров;
  + сбыт;
  + административно – управленческие функции.

Зам.директор:

* + организация производства;
  + снабжение;
  + реализация услуг;
  + материально – техническое обслуживание.

Глав. бух.:

* + финансы;
  + экономика;
  + кадры.

**Штатное расписание.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование должностей | Колличество единиц | Зар.плата в руб. за 1 месяц |
| 1 | Директор | 1 | 5000 |
| 2 | Зам.директор | 1 | 4000 |
| 3 | Глав.бух | 1 | 3500 |
| 4 | Дизайнер | 1 | 3000 |
| 5 | Мастер | 1 | 3000 |
| 6 | Рабочие | 2 | 2000 |
| 7 | Уборщица | 1 | 1000 |
| Фонд зар.платы | |  | 23500 |

Стимулирование труда:

Доход работников фирмы складывается из суммы зар.платы и премиального фонда. Чем быстрее и качественнее выполняются работы, чем больше заказов, тем выше доход, а значит и выше зар.плата рабочих.

###### Ассортимент изделий

###### Оценка и страхование рисков

Причины рисков:

1. непредвиденные изменения окружающей среды бизнеса (повышение цен, налогов);
2. экономическая нестабильность в республике и в стране в целом;
3. перемены в целевых установках заказчика;
4. вынужденные изменения услови договора;
5. появление более выгодных предложений;

Способы по снижению рисков:

Политические риски:

-активное участие учредителей во взаимодействии с властными структурами;

- придание фирме статуса предприятия городского масштаба.

Юридические риски:

-четкая и однозначная формулировка соответствующих статей в документах;

-привлечение для оформления документов специалистов, имеющих практический опыт в этой области;

Производственные риски**:**

-подбор профессиональных кадров;

-постоянное обучение персонала, поощрение (моральное и материальное) повышения квалификации работников;

разработка и использование продуманной системы контроля качества услуг;

- своевременное выделение достаточных финансовых средств для приобретения необходимого оборудования и приспособлений;

***Финансовый план.***

Издержки по организации производства.

Чтобы ответить на вопрос: « Сколько нужно средств для того, чтобы открыть нашу фирму? », нужно составить детальный перечень единовременных издержек с суммой затрат, для открытия предприятия и его начальной деятелбности.

|  |  |
| --- | --- |
| Издержки | Затраты |
| 1. Покупка оборудования | 30000 руб. |
| 2. материалов | 10000 руб. |
| 3. лицензия | 3000 руб. |
| 4. аренда помещения | 5000 руб. |
| 5. страховка | 4000 руб. |
| 6. коммерческие расходы | 8000 руб. |
| 7. прочие расходы | 10000 руб. |
| Всего: | 70000 руб. |

Из этих расчетов видно, что для организации фирмы понадобится: 70000 рублей.

Часть этой суммы я покрою собственным капиталом (30000 руб.), а также возьму ссуду в банке. В последствии часть дохода будет идти на погашение этой ссуды.

Из талицы доходов и расходов можно сделать вывод, что полного возврата вложенных средств можно ожидать через шесть месяцев после открытия фирмы, а дальше будем получать доход.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Январь | февраль | | март | | апрель | | май | | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь |
| Доход от продаж | 61 550 | 74 160 | | 68 460 | | 88 430 | | 59 700 | | 80 060 | 97 730 | 112900 | 133 950 | 132 230 | 101 400 | 111 548 |
| Затраты на покупку | 27 697 | 31 148 | | 28 754 | | 37 141 | | 25 074 | | 33 626 | 41 047 | 47 418 | 56 259 | 55 537 | 42 588 | 46 851 |
| Валовая прибыль | 33 853 | 43 014 | | 39 706 | | 51 289 | | 34 626 | | 46 434 | 56 683 | 65 482 | 77 691 | 76 693 | 58 812 | 64 697 |
| Общие расходы на: |  | | | | | | | | | | | | | | | |
| Покупка лицензии | 3 000 | | - | | - | | - | | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Аренда | 3 000 | | 3 000 | | 3 000 | | 3 000 | | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| Страховка | 4 000 | | - | | - | | - | | - | - | 4 000 | - | - | - | - | - |
| Зар.плата | 13 500 | | 18 500 | | 20 500 | | 23 500 | | 23 500 | 23500 | 23500 | 23 500 | 23 500 | 23 500 | 23 500 | 23 500 |
| Итого: | 23 500 | | 21 500 | | 23 500 | | 26 500 | | 26 500 | 26 500 | 30 500 | 26 500 | 26 500 | 26 500 | 26 500 | 26 500 |
| Прибыль | 10 353 | | 21 514 | | 16 206 | | 24 789 | | 8 126 | 19 934 | 26 183 | 38 982 | 51 191 | 50 193 | 32 312 | 38 197 |
| Налоги: |  | | | | | | | | | | | | | | | |
| Пенс. 28% | 2 898 | | 6 023 | | 4 537 | | 6 940 | | 2 275 | 5 581 | 7 331 | 10 914 | 14 333 | 14 054 | 9 047 | 10 695 |
| Бол.касса 3.6% | 372 | | 774 | | 583 | | 892 | | 292 | 717 | 942 | 1 403 | 1 842 | 1 806 | 1 163 | 1 375 |
| Подоходный13% | 1 345 | | 2 796 | | 2 106 | | 3 222 | | 1 056 | 2 591 | 3 403 | 5 067 | 6 654 | 6 525 | 4 200 | 4 961 |
| Итого 44,6%: | 4 615 | | 9593 | | 7 226 | | 11 054 | | 3 523 | 8 889 | 11 676 | 17 384 | 22 829 | 22 385 | 14 410 | 17 031 |
| Чистая прибыль | 5 738 | | 11 921 | | 8 980 | | 13 735 | | 4 603 | 11 045 | 14 507 | 21 598 | 28 362 | 27 808 | 17 902 | 21 166 |
| Всего: | 201 872 | | | | | | | | | | | | | | | |

***Таблица доходов и расходов.***