

16+



Создание прибыльного предприятия в малых и средних городах



Intercluster

Be your best. Be the first.

УДК 658.155
ББК 65.290-8
С58

Кузнецова О.А., Ляшенко К.В., Перевертнюк И.С., Трунов М.П., Фидорако А.Г.

Создание прибыльного предприятия в малых и средних городах/ Кузнецова О.А., Ляшенко К.В.,
Перевертнюк И.С., Трунов М.П., Фидорако А.Г./ НОО Профессиональная наука, 2018- 88 с.

ISBN 978-1-387-86509-3

Бизнес-кейсы в бизнес-образовании и при подготовке специалистов в области экономики и управления играют немаловажную роль. Студент должен обладать навыками быстрого и правильного принятия решений, позволяющие как минимум привлекать и удерживать больше клиентов, совершать больше сделок и увеличивать средний их объем, устанавливать выгодные для себя цены и снижать ненужные расходы. В деятельности же реальных организаций решением стратегических и чаще тактических бизнес-кейсов занимаются ежедневно. Их основное отличие от учебных кейсов в том, что от каждого конкретного принятого решения зависит будущее сделки, сотрудника, компании. Научиться правильно действовать – вот та основная задача, определяемая решением бизнес-кейсов.

Эта книга будет наиболее полезна для собственников небольших компаний, а также для руководителей и сотрудников.

УДК 658.155
ББК 65.290-8



- © Редактор Н.А. Краснова, 2018
- © Коллектив авторов, 2018
- © НОО Профессиональная наука, 2018
- © Lulu Press, Inc., 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
БИЗНЕС-ПЛАН «АЛТАЙСКИЙ ШИНОПЕРЕРАБОТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД». (ТРУНОВ М.П.)	5
БИЗНЕС-ПРОЕКТ ПРИБЫЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В МАЛЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДАХ» (НА ПРИМЕРЕ ЧАЙНОЙ ЛАВКИ «ЧАЙНИК» В Г. ОРСКЕ) (КУЗНЕЦОВА О.А.)	26
СОЗДАНИЕ ПРИБЫЛЬНОГО СПОРТИВНОГО КЛУБА С ПРИМЕНЕНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И БЫСТРОЙ ОКУПАЕМОСТЬЮ (ПЕРЕВЕРТНЮК И.С., ФИДОРАКО А.Г.)	55
РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА (НА ПРИМЕРЕ ООО "РОССТРОЙ") (ЛЯШЕНКО К.В.)	72
АВТОРЫ	86

Введение

Дорогие друзья!

Предлагаем вашему вниманию книгу, которая, на наш взгляд, является очень удачным сплавом высокопрофессиональных знаний и методов их практической реализации. Идея создать конкурсы по решению бизнес-планов не новая, но нами, мы считаем, была достигнута главная цель – сотрудничество представителей бизнеса и студенчества, а также преподавательского состава.

Данный конкурс был построен на принципах добровольности, общих творческих интересов и индивидуального участия с целью развития навыков разбираться в тонкостях ведения бизнеса, попутно развивая в себе ряд качеств: знание бизнес-процессов, навыки командной работы, анализ и структурирования больших объёмов данных.

Конкурс бизнес-кейсов был призван решить следующие задачи:

- Сформировать у студентов умение анализировать и решать реальные проблемы реальных компаний: это и опыт структурирования бизнес-задачи, и навыки самоорганизации, ведь за ограниченное время необходимо выполнить весь объем задания, а также красиво и успешно презентовать решение;*
- Предоставить возможность применить теорию на практике и проверить ее реализуемость и эффективность;*
- Предоставить возможность поставить себя на место руководителя;*
- Организовать работу в команде, которая позволяет получить опыт взаимодействия, умение делегировать полномочия, возможность побыть в разных ролях (в роли организатора, хронометриста, секретаря, исполнителя);*
- Расширить круг общения: постоянное взаимодействие с другими командами, с представителями бизнеса и преподавателями.*

Данные задачи, считаем, были реализованы полностью. Ведь вовлечение молодежи в решение бизнес-задач совершенствует не только развитие профессиональных навыков студентов и магистрантов, а также способствует росту профессионализма их преподавателей.

Благодарим членом жюри, участников и их руководителей за участие в данном конкурсе.

Надеемся, что данный вид конкурса будет для нас традицией!

Краснова Н.А.



Бизнес-план «Алтайский шинперерабатывающий завод». (Трунов М.П.)

Трунов Максим Павлович

студент 2 курса,
специальности Банковское дело
Алтайский промышленно – экономический колледж

Руководители:

Чеченева Н.И.

Фиганова О.Н.

Резюме

Бизнес «Алтайский шинперерабатывающий завод» (рис.1) предлагает производство по переработке изношенных автомобильных шин с последующим конечным продуктом – резиновая крошка.

Открытие организации планируется на 1 мая 2019 года в городе Барнаул., р-н Октябрьский, проспект Калинина 116/107.

Производственное помещение будет находиться по адресу: Барнаул, р-н Октябрьский, проспект Калинина 116/107.

Офис: Барнаул, р-н Октябрьский, проспект Калинина 116/10.



Рисунок 1. Предварительный логотип ООО «Шиноперерабатывающий завод»

Проблема переработки опасных видов отходов очень остро стоит в России. Ежегодно миллионы тонн отходов разных классов опасности скапливаются на полигонах или в местах, не предназначенных для хранения и утилизации. (Рис. 2)



Рисунок 2. Ситуация на БШЗ (Барнаульском Шинном заводе), на 10 марта 2018 года.

В частности, количество автомобилей и сегмент автомобильных перевозок с каждым годом растет на десятки процентов (рис. 3), в 2016 году количество составило 263 автомобиля на 1000 человек. Данный показатель на 9,6% выше, чем в 2013 году.

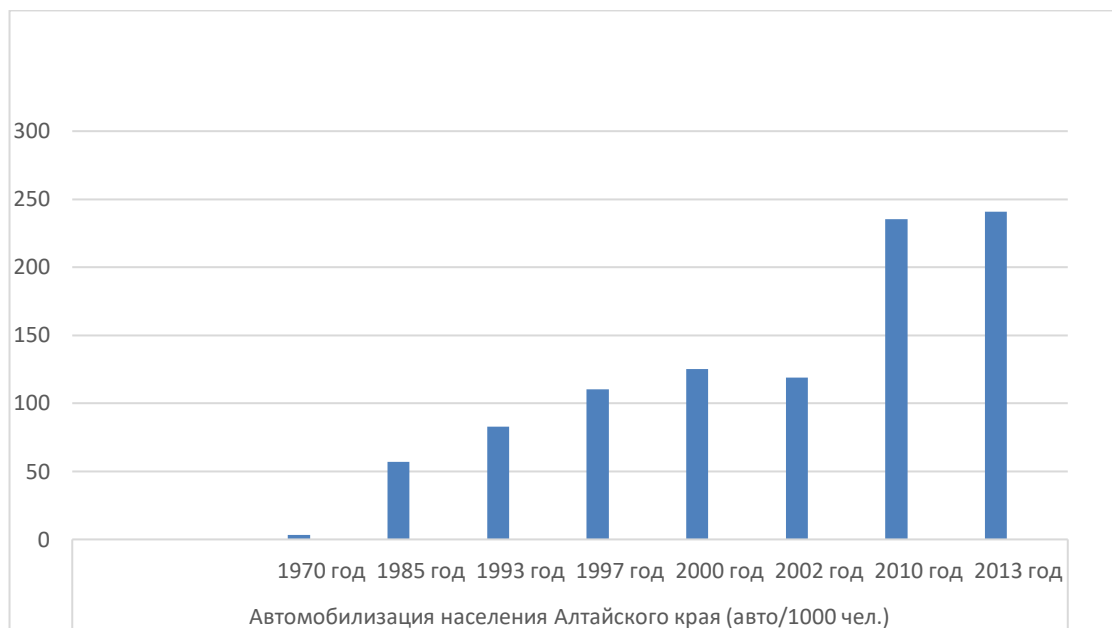


Рисунок 3. Рост парка автомобилей в Алтайском Крае

Совокупный объем отработанных шин в России и странах СНГ по данным ассоциации содействия и переработки шин «Шиноэкология» оставляет более 2 млн. тонн, а на переработку попадает всего 5-7% шин. В связи с недостатком количества предприятий, оказывающих услуги по переработке шин, отсутствию централизованной системы сбора и переработки отработанных автошин во многих регионах приводит к тому, что ежегодно в каждом регионе образуются более 50 000 тонн изношенных шин.

Лишь часть шин размещается на специальных полигонах, специальным образом оборудованных для длительного хранения шин. В то же время даже организованное хранение большого количества шин представляет собой постоянный источник загрязнения окружающей среды, повышенной вероятности неконтролируемого возгорания. Шины крайне огнеопасны и в случае возгорания, температура горения шин равна температуре горения каменного угля, погасить их достаточно трудно, а при горении в воздух выбрасываются вредные продукты сгорания и в том числе канцерогены. Шины практически не подвержены биологическому разложению, при складировании, захоронении служат идеальным местом для размножения грызунов и кровососущих насекомых, переносчиков инфекционных заболеваний. Переработка шин является наилучшим решением земельной проблемы.

В рамках реализации проекта предполагается строительство мини-завода по переработки шин. Таким образом, конечным результатом переработки шин является непосредственно резиновая крошка 3 фракции: до 1 мм, 2-3 мм, 4-5 мм.

Данный проект будет приносить ежемесячно 224 357 руб. прибыли, т.е. в год 2 692 278 руб.

Срок окупаемости проекта по утилизации шин с дальнейшей переработкой в резиновую крошку составляет 13 месяцев.

В дальнейшем на базе проекта главной целью ставится расширение производства и рынков сбыта.

2. Общее описание предприятия

В России переработка шин является приоритетным способом утилизации шин. Отработанные автошины являются опасным видом отходов 4 класса опасности и подлежат обязательной утилизации. В России предусмотрена система надзора за сдачей шин, находящихся на балансе предприятий. Предприятия имеют право сдавать шины на переработку только специальным заводам, имеющим лицензию или право обращения с опасными видами отходов, предоставляющим документы, подтверждающие факт сдачи шин, что является необходимым для сдачи экологической отчетности и расчетов «Платы за негативное воздействие на окружающую среду».

Вместе с тем, изношенные автошины при правильном подходе к их переработке, сохраняя химические свойства резины и каучуков, являются отличным сырьем для получения вторичного продукта: резиновой крошки.

Около 90 % шины предоставляют собой резерв сырья для вторичного использования, что при наметившейся проблеме невосполнимости материальных ресурсов имеет огромное экономическое значение и потенциал.

Таким образом, актуальность создания производства по переработке автомобильных шин складывается из двух составляющих, лежащих в основе данного проекта: решение экологической задачи: переработка опасных отходов, сохранение природных ресурсов, сокращение территорий, выделенных под полигоны.

Наш проект предполагает изъятие шин у организаций и ИП, с которыми у нас будет заключён договор о сотрудничестве, кроме того будет организован пункт приема изношенных автошин (на мини-заводе).

В дальнейшем сотрудник нашей организации будет заключать договора по всему Алтайскому краю и производить сбор и привозку на мини-завод, после чего шины будут измельчаться в резиновую крошку и в этом состоянии осуществляется их продажа.

Юридическое обоснование деятельности предприятия:

3. Товары и услуги

Резиновая крошка – основной продукт переработки автомобильных шин. Благодаря тому, что автомобильные шины в процессе эксплуатации подвержены длительным колоссальным нагрузкам, при производстве новых шин используются качественные компоненты (природные, синтетические каучуки, смягчающие масла, наполнители и т.д.) в совокупности с новейшими технологиями. Шинная резина является практически самой прочной и долговечной из всех используемых видов резин, обладает многими другими важными качествами (эластичность; стойкость к кислотам и щелочам; прочность на изгиб, растяжение, истирание и т.д.).

При механической переработке шин в крошку, физико-химический состав резины практически не меняется. Ввиду того, что крошка - продукт переработки (утилизации) шин, рыночная цена на нее в 3-4 раза ниже, чем на первичное резиновое сырье. Поэтому крошка является недорогим, высококачественным продуктом утилизации покрышек.

Резиновая крошка, полученная в результате механической переработки изношенных автопокрышек, имеет многочисленные и перспективные сферы дальнейшего практического применения, что при эффективной организации маркетингового сопровождения и системы сбыта, обеспечит ее быструю и устойчивую реализацию.

В результате работы комплекса по переработке изношенных автошин получают следующие продукты:

- металлический корд в виде металлолома;
- резиновая крошка (рис.4);



Рисунок 4. Резиновая крошка трёх фракций

Таблица 1

Области применения нашей продукции

Вид рециркулированной резины	Размер частиц	Применения
Резиновая крошка	4 – 5мм.	Материалы для покрытий крыш, дорожные материалы, спортивные площадки и т.д.
Резиновый порошок	2 – 3мм.	Резинно – модифицированный асфальт, дорожные полицейские, т.д.
Резиновая пыль	0,1 – 1мм.	Спортивное оборудование, автомобильные детали, шланги, т.д.

Цена за 1 килограмм резиновой крошки будет составлять 15 рублей, но для постоянных покупателей будет иметься система гибких скидок, так как мы заинтересованы долгосрочными отношениям и заключениями новыми договорами.

4. План маркетинга

Анализ Поставщиков

Таблица 2

Поставщики

№	Наименование	Адрес	Предмет поставки	Условие поставки
1	ИП Каулин К.В.	г. Москва, ул. Хлобыстова 99, корп.7	Оборудование по производству резиновой крошки	Доставка
2	Частное лицо (Покупка автомобиля)	г. Барнаул, ул.	МАЗ Зубренок	Доставка
3	ДНС	г. Барнаул, Космонавтов проспект, 6в	Персональный компьютер, офисное оборудование и т.п.	Собственными силами
4	Арт-А	г. Барнаул, Космонавтов проспект, 6г	Офисная мебель	Доставка
5	Частное лицо	г. Барнаул, проспект Калинина 28 Е	Производственное помещение 176 м ²	-
5	Алтайский шинный комбинат АО	Космонавтов проспект, 12/9	Резина и шины для переработки	Собственными силами

Анализ конкурентов

Наш основной и главный конкурент ООО «ЭкоСтеп Сибирь» Компания занимает огромный сегмент рынка в Алтайском Крае

Преимущества компании «ЭкоСтеп Сибирь»:

- производится только из автомобильных покрышек;
- чистый продукт без грязи, мусора, металлических или текстильных включений;
- поставки в кратчайшие сроки со складов в любом регионе страны;
- объёмы поставок до 500 тонн в месяц;
- сложившийся потребительский рынок

Недостатки компании «ЭкоСтеп Сибирь»

- Компания производит сразу конечные продукты
- Компания работает в основном с физическими лицами, с юридическими лицами работает только по принципу франчайзинга
- Основное направление компании, это не производство резиновой крошки, в связи с этим, компания не сможет удовлетворять потенциально новым потребителям.

Наше преимущество перед компанией «ЭкоСтеп Сибирь»:

- Мы готовы работать с полной отдачей, как с Юр. лицами, так и с Физ. Лицами
- Система гибких скидок
- Мы готовы к долгосрочному сотрудничеству.
- Возможность удовлетворить больше спроса

Вывод: Риск банкротства достаточно велик, учитывая устойчивую позицию конкурентов. Но, как мы уже рассмотрели, в данном бизнес-плане представлено несколько аспектов, которые выделяют нашу будущую компанию, что позволит участвовать в рыночных отношениях и занять место конкурентоспособного предприятия.

Таблица 3

Конкуренты

№ п/п	Наименование фирмы конкурента	Адрес	Вид фракции	Цена за 1 кг
1	ООО «ЭкоСтеп Сибирь»	г.Барнаул,ул.Силикатная,16	3 вида	Договорная

Анализ посредников

№ п/п	Наименование	Адрес	Условия сотрудничества
1	Рекламное агентство А-Стиль	ул. Германа Титова, 1а	Наружная реклама, листовки
2	ПАО «ВТБ24»	Проспект Ленина ,68	Кредит(1млн.руб) до 2-х лет, ставка 14,5% годовых.
3	ОАО «Ростелеком»	г. Барнаул, Интернациональная 74	Интернет , wi-fi 550 руб.

Анализ клиентуры

Используя электронный ресурс статистики запросов на Яндексe, <https://wordstat.yandex.ru>. Статистика запросов — информация об обращениях пользователей к поисковой системе по «ключевым словам».

Проанализировали статистику запросов по предложению «Продам резиновую крошку было всего 5 запросов за последний месяц» (Рис. 5)

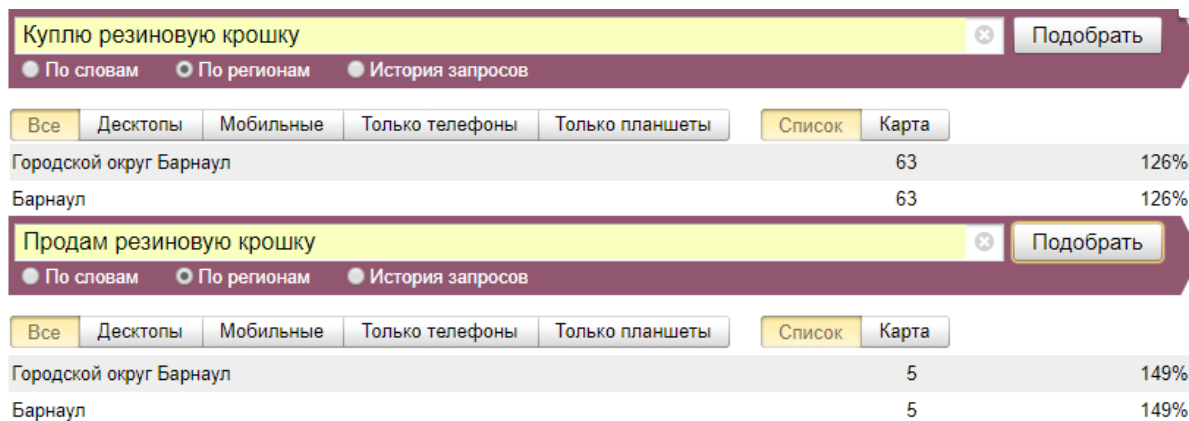


Рисунок 5. Статистика ключевых запросов на Яндексe

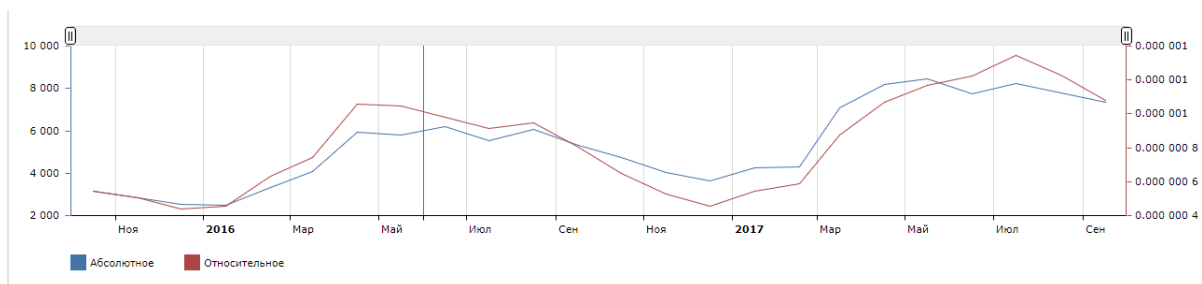


Рисунок 6. История запросов «Куплю резиновую крошку» в Яндексе по месяцам.

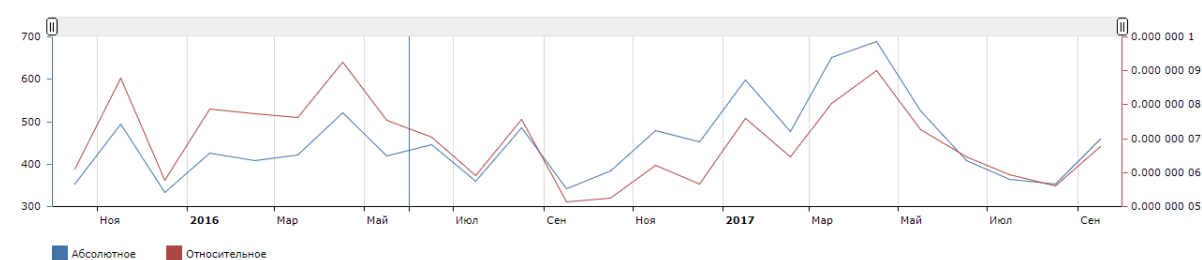


Рисунок 7. История запросов «Продам резиновую крошку» в Яндексе по месяцам.

Как мы видим на (Рис.6) и (Рис. 7) количество потенциальных потребителей намного выше, чем конкурентов. В периоды с Марта по Сентябрь производители резиновой крошки не могут удовлетворить спрос на рынке.

План рекламной кампании

Для нашей фирмы выбрана рекламная компания «А-Стиль». Так как в своей деятельности компания «А-Стиль» руководствуется комплексным подходом, подразумевающим планирование и основательную подготовку рекламной кампании в целом, а также низкой ценной и расположением баннеров в очень проходном месте г. Барнаула.

Сотрудничество с рекламной компанией будет длиться в течении 6-ти месяцев.

Смета затрат

№ п/п	Средство рекламы	Цена	Количество	Стоимость
1	Баннер уличный (1,2x1,8м)	3500	2	7000/в мес.
2	2ГИС (реклама)	2700(руб./мес.)	1	2700/в мес.
3	Сайт-визитка	15000 рублей	1	15000
4	Проспект	10,2 руб./шт.	500	5100
Итого:				29 800

5. Производственный план

Завод по переработке шин в г. Барнауле.

Основными технологиями по переработке автошин в настоящее время являются:

- механическое измельчение с использованием каскада дробилок;
- турбо холода с каскадом дробилок;
- технология непрерывного сжатия и сдвига в замкнутом объеме в червячно-кулачковых машинах.

Каждая из них обязательно, в той или иной мере, включает типовой набор оборудования:

- дробилки грубого дробления на куски 50-100 мм;
- дробилки второй стадии измельчения в целях отделения металлокорда и текстиля;
- магнитные сепараторы;
- аэросепараторы для отделения текстиля;
- сита для фракционирования порошка;
- бункера - накопители;
- рукавные фильтры - пылесборники;
- пневмотранспортные системы;
- транспортеры;
- вентиляционные системы.

Сырьем при производстве резинового порошка служат изношенные автопокрышки.

Поставки сырья обеспечиваются договорами с транспортными, ремонтными, обслуживающими организациями и предприятиями, эксплуатирующими автотранспорт.

Предприятия, желающие сдать изношенные шины на переработку, обязаны платить перерабатывающей организации.

Воздействие технологии на окружающую среду.

Уровень шума при работе мобильного комплекса составляет 72 ДБ. Хотя это значение меньше ПДУ, тем не менее, оператору необходимо работать в берушах.

В случае необходимости уровень шума может быть уменьшен с помощью применения специальных материалов, однако это приведет к удорожанию оборудования.

Вредные воздействия на окружающую среду не установлены.

Выброс в атмосферу резиновой пыли визуально не определен.

Вода для охлаждения режущего инструмента, образующаяся в количестве около 50 литров в неделю, собирается в емкость и пропускается через фильтры. Осажденный на фильтрах резиновый порошок собирается, вода используется повторно.

Доступность ресурсов.

Производственное помещение должно быть обеспечено подключением электроэнергии, мощностью не менее 100кВт.

Потребность в рабочей силе составляет 4 оператора мобильного комплекса для двухсменной работы. Уровень квалификации должен быть достаточным для прохождения аттестации по электробезопасности, работе на производственном оборудовании, первичной диагностики работоспособности оборудования.

Технология производства.

Мобильный комплекс по переработке изношенных автошин предназначен для измельчения изношенных автошин с металлическим и тканевым кордом в резиновый порошок. Установка позволяет перерабатывать 1100 тонн автопокрышек в год, получая, при этом, 550 тонн резинового порошка.



Оборудование представляет собой небольшой «контейнер», изготовленный из полиметалла с высокой степенью вибро и звукоизоляции, с боковым способом загрузки сразу нескольких автошин в оправку. Общая ширина сборки шин, не более 800 мм. Оправка, вращаясь со скоростью 50 об/мин. подает шины на фрезу, имеющую скорость вращения 3000 об/мин., где происходит процесс резания.



В зону резания подается мелкодисперсная воздушно-водная смесь для охлаждения режущего инструмента.

Полученные в результате резания продукты (резиновый порошок, измельченные металлический и текстильные корды) ссыпаются на транспортер и поступают по нему на вибросито. Крупные куски металлокорда направляются в бункер, мелкий продукт поступает по транспортеру на отчистку от металла, разделение по фракциям, упаковку.

При прохождении по транспортеру происходит удаление из продуктов резания мелких частиц текстильного корда посредством специальной вентиляционной системы через циклон в отдельную емкость.



В процессе работы мини-завода на выходе получается продукция с высокой степенью очистки, которая сразу упаковывается в мешки, что предусмотрено конструкцией установки

По желанию Заказчика, мобильный комплекс по переработке автошин может комплектоваться оборудованием по дополнительной очистке продукта от металлических и текстильных примесей.

Технические характеристики оборудования.

Производительность по конечному продукту, кг/час	до 350
Диаметр перерабатываемых автошин, мм	до 2000
Установленная мощность, кВт	90
Удельное потребление электроэнергии, квтч/т	120
Габариты комплекса:	
Высота, мм.	5150
Длина, мм.	10600
Ширина, мм.	6180
Масса, кг.	18000
Размер фракции получаемого резинового порошка, мм.	0,1-5
Обслуживание установки	2 оператора
Производственная площадь, м ²	100
Уровень шума при работе, ДБ	72

Рекомендуемый режим работы– круглосуточно, с учетом технического регламента. Температурный режим - от -30 до +40С°

Оборудование.

Технологическое оборудование состоит из ряда основных узлов и механизмов. Основным расходным инструментом при работе оборудования являются резцы фрезы, которые изнашиваются при измельчении автошин.

Узлы и механизмы	Количество
Оборудование по переработке изношенных шин	1 шт.
Транспортер	1 шт.
Магнитный сепаратор	2 шт.
Просеиватель	1 шт.
Узел отделения текстильного корда	1 шт.
Система управления	1 шт.
Система охлаждения	1 шт.
Система вентиляции	1 шт.

Узлы и механизмы	Количество
Нория (транспортёр)	1 шт.
Устройство для установки тары для сбора порошка	1 шт.
Рабочий инструмент – специальные твердосплавные пластины	1 комплект
Комплект ЗИП	1 комплект

Объем производства.

Планируется организация 2-х сменного режима работы (по 8 часов).
Производительность оборудования при этом составит:

- 91 кг в час;
- 728 кг в смену;
- 1 456 кг за один рабочий день;
- 32 032 кг в месяц (22 рабочих дня)
- 384 384 кг в год.

Объем продаж 384 384 кг в год*15 руб. = 5 765 760 руб.

6. Организация и управление

Организационная структура предприятия



Должностные обязанности директора:

1 Руководит в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

2 Обеспечивает выполнение предприятием всех обязательств перед федеральным, региональным и местным бюджетами, государственными внебюджетными социальными фондами, поставщиками, заказчиками и кредиторами, включая учреждения банка, а также хозяйственных и трудовых договоров (контрактов и бизнес-планов).

3 Организует производственно-хозяйственную деятельность на основе широкого использования новейшей техники и технологии, прогрессивных форм управления и организации труда, научно-обоснованных нормативов материальных, финансовых и трудовых затрат, изучения конъюнктуры рынка и передового опыта (отечественного и зарубежного) в целях всемерного повышения технического уровня и качества продукции (услуг), экономической эффективности ее производства, рационального использования производственных резервов и экономного расходования всех видов ресурсов.

4 Принимает меры по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами, рациональному использованию и развитию их профессиональных знаний и опыта, созданию безопасных и благоприятных для жизни и здоровья условий труда, соблюдению требований законодательства об охране окружающей среды.

Должностные обязанности коммерческого директора:

1 Организует руководство материально-техническим снабжением предприятия, деятельностью по хранению, транспортировке и сбыту продукции.

2 Обеспечивает своевременное составление сметно-финансовых и других документов, расчетов, отчетов о выполнении планов материально-технического снабжения, по сбыту готовой продукции (продаже товаров), финансовой деятельности.

3 Проводит переговоры от имени предприятия с контрагентами предприятия по хозяйственным и финансовым сделкам, заключает от имени предприятия хозяйственные и финансовые договоры, обеспечивает выполнение договорных обязательств.

4 Обеспечивает ведение бухгалтерского учета и отчетности.

Должностная инструкция Цехового рабочего:

- 1 Обеспечение выполнения участком плановых заданий по объему производства, номенклатуре и ассортименту изделий, изготовление конкурентно-способной продукции.
- 2 Обеспечение максимального использования производственных мощностей, полной загрузки и правильной эксплуатации оборудования, производительной работы всех рабочих участка.
- 3 Систематическое повышение своей квалификации, не реже одного раза в 2-3 года переподготовка в институтах повышения квалификации, на курсах повышения квалификации и т.д.

Должностная инструкция Грузчика-водителя:

- 1 Осуществляет погрузку, перевозку, перенос и выгрузку внутри складского груза и других товарно-материальных ценностей, его сортировку, фасовку вручную и с применением простейших погрузочно-разгрузочных приспособлений;
- 2 Подкатывает и откатывает тележки с различным грузом к контейнерам, машинам или вагонам для осуществления погрузочно-разгрузочных работ, осуществляет непосредственно эти работы;
- 3 Открывает и закрывает двери складских помещений и контейнеров до и после осуществления погрузочно-разгрузочных работ;
- 4 Размещает и укрепляет грузы на складах и на транспортных средствах при транспортировке.
- 5 Выполняет распоряжения руководства в точном соответствии с полученными указаниями и с соблюдением правил техники безопасности.
- 6 Принимает грузы со складов в соответствии с сопроводительными документами.
- 7 Сопровождает грузы к месту назначения, обеспечивает необходимый режим хранения, сохранность при транспортировке.
- 8 Сдает доставленный груз, оформляет приемо-сдаточную документацию.
- 9 Участвует в рациональном и правильном размещении товаров на складах в точном соответствии с указаниями кладовщика (в данном случае директора).
- 10 Производит уборку на рабочих местах, на складах и территориях, примыкающих к складам.
- 11 Соблюдает правила внутреннего трудового распорядка.
- 12 Выполняет другие распоряжения руководства.

Календарный план

№п/п	Этапы реализации	Сроки реализации	Ответственный
1	Обсуждение идеи с партнером	Ноябрь 2018 г.	Директор
2	Создание бизнес-плана	Ноябрь 2018 г.– Январь 2019 г.	Директор
3	Регистрация в государственных органах	Январь 2019 г.	Директор
4	Аренда помещений	Февраль 2019 г.	Директор
5	Ремонт помещения	Март 2019 г.	Директор
6	Найм персонала	Апрель 2019 г.	Директор
7	Закуп оборудования	Апрель 2019 г.	Директор
8	Открытие предприятия	Май 2019 г.	Директор

Общий срок реализации проекта – 6 месяцев.

7. Капитал и организационно-правовая форма предприятия

Оптимальной организационно — правовой формой ведения деятельности для данного предприятия является общество с ограниченной ответственностью.

Патентно-лицензионный статус:

Патент №2376135 Способ утилизации автошин, от 20.10.2016.

Патент №2376066 Фреза для измельчения материала, от 20.10.2016.

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Алтайский шиноперерабатывающий завод».

Размер уставного капитала 10000 рублей.

Стоимость проекта: 2 887 930 руб.

-Собственный: 507 930 руб.

-Заёмный: 1 000 000 руб.

-Инвестиции: 1 380 000

Организации, в которых основную часть отходов составляют шины (АШК, Шиномонтаж, Транспортные компании) заинтересованы в инвестировании в проект, на основании заключения долгосрочного договора об утилизации шин.

Цели деятельности:

-Улучшение экологии с помощью правильной утилизации шин;

-Переработка автомобильных шин;

-Получение прибыли от реализации резиновой крошки.

Учредительным документом ООО «Алтайский Шиноперерабатывающий завод» является устав.

Юридический Адрес: Алтайский край, г. Барнаул, пр. Калинина 28 Е

Фактический Адрес: Барнаул, р-н Октябрьский, проспект Калинина 116/107

8. Финансовый план

Единовременные затраты

№ п/п	Объект инвестирования	Количество	Цена	Стоимость
1	Оборудование:			
	Бортовырезной станок СОБ-01	1	257 800 руб.	257 800 руб.
	Лентонарезной станок СЛР-01	1	325 600 руб.	325 600 руб.
	Чипсонарезный станок СЧР-01	1	363 300 руб.	363 300 руб.
	Станок для обработки бортовых колец СПБК-01	1	298 500 руб.	298 500 руб.
	Шарошечный станок ШС-1	1	886 500 руб.	886 500 руб.
	Маз зубренок	1	580 000 руб.	580 000 руб.
	Итого:			2 711 700 руб.
2	Заработная плата за 1-й месяц:			
	-Директор;	1	10 000,00 руб.	
	-Коммерческий директор;	1	10 000,00 руб.	
	-Цеховые Рабочие;	4	8 000,00 руб.	
	-Грузчик-водитель	2	8 000,00 руб.	
	Итого:			68 000,00 руб.
3	Аренда:			
	-производственного помещения;	176 кв.	100 руб/кв.м.	17 600 руб.
	- офисного помещения.	20 кв. м.	250 руб/кв.м.	5 000 руб.
	Итого:			22 600 руб.
4	Реклама:			
	- Баннер уличный	2 шт.	3500 руб./ шт.	7000 руб.
	- Проспект	500шт	10,2 руб./шт.	5100 руб.
	- 2ГИС(реклама)	1	2700руб/мес.	2700 руб.
	- Сайт визитка	1	15000	15000
	Итого:			29 800 руб.
5	Офисная техника:			
	- Ноутбук;	1 шт	20 000 руб/шт	20 000 руб.
	- МФУ.	1 шт	7 500 руб/ шт	7 500 руб.
	Итого:			27 500 руб.

№ п/п	Объект инвестирования	Количество	Цена	Стоимость
6	Офисная мебель: - стол; - кресло;	2 шт 2шт	1 500 руб./шт. 800 руб./шт.	3 000 руб. 1 600 руб.
	Итого:	4 600 руб.		
7	Организационные расходы: - интернет; - % по кредиту за 1 месяц	1 порт 1	430 руб/месс. 23 300 руб.	430 руб. 23 300 руб.
	Итого:	23 730 руб.		
	Всего:	2 887 930 руб.		

Смета затрат на производство и реализации продукции

№ п/п	Статьи затрат	Сумма (руб)
1	Топливо	260 000
2	Энергия	360 139
3	ФОТ	1 300 000
4	Отчисления от ФОТ (30%)	390 000
5	Амортизация	234 170
6	Аренда помещения	211 200
7	Проценты по кредиту	145 000
	Полная себестоимость	2 900 509

План доходов и расходов

№ п/п	Показатель	Сумма (руб.)
1	Доходы от продаж	5 765 760
2	Полная себестоимость	2 900 509
3	Прибыль от продаж	2 865 251
4	Налоги (УСНО 6%)	172 973
5	Чистая прибыль	2 692 278

Расчет рентабельности и окупаемости проекта

$R_{пр-ва} = П/С * 100 = 2\,692\,278 / 2\,900\,509 * 100 = 92,8\%$

$R_{пр-даж} = П/В * 100 = 2\,692\,278 / 5\,765\,760 * 100 = 46,7\%$

$T_o = К/ЧП = 2\,887\,930 / 2\,692\,278 = 1,07$ года

Возможные риски и пути их коррекции

Под риском понимается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.

Виды рисков и корректирующие меры воздействия

Виды рисков	Способы уменьшения отрицательных последствий
1 Коммерческие	
1.1 Низкие объёмы реализации товара	Более тщательная аналитическая работа по выбору целевых рынков методом ранжирования.
1.2 Неэффективная работа сбытовой сети	Более тщательный подбор коммерческих посредников, использование наиболее эффективных оптовых и розничных посредников
1.3 Изменение биржевых котировок и цен на сырьевые товары	Более тщательное прогнозирование, заключение долгосрочных контрактов и договоров с целевыми требованиями
1.4 Риск неплатежа за поставленный товар	Включение 100% авансового платежа в условия договора (предоплата). Применение аккредитованной формы расчётов. Передача права требования платежа по договору факторинговой фирме
1.5 Недовольство работников предприятия и риск забастовки	Тщательная проработка с профсоюзными активистами условий коллективного договора. Разработка сильных социально-экономических программ предприятия. Понимание использования в процессе управления предприятия мотивации работников. Создание благоприятного психологического климата в коллективе.
1.6 Возможные сбои в работе оборудования.	уменьшить такой риск можно, обучив персонал своевременному ремонту оборудования. Кроме того, необходимо создать запас расходных материалов, таких как резцы для фрезы.
1.7 Ошибки управляющих	Более тщательный подбор управляющих среднего и высшего звена, эффективная мотивация и стимуляция их деятельности. Профессиональная подготовка и переподготовка управляющих кадров, дублирование процесса управления наиболее дорогостоящих направлений производственно-коммерческой деятельности. Моделирование процесса управления по наиболее ответственным рисковому проектам. Создание временных целевых групп для управления дорогостоящими проектами. Организация контроля
1.8 Сбои в поставках автомобильных шин	Минимизировать этот риск можно, заключив долгосрочные договоры с поставщиками. В контракты с ними включаются методы компенсации рисков. Снижению данного вида рисков способствует наличие административного ресурса.

Бизнес-проект прибыльного предприятия в малых и средних городах» (на примере чайной лавки «Чайник» в г. Орске) (Кузнецова О.А.)

Кузнецова О.А.

студентка группы 14Мен(бп)ПМ
Научный руководитель

Болдырева Н.П.

канд. экон. наук, доцент.
Оренбургский государственный
университет

Введение

Магазины по продаже элитного чая на развес, в которых можно найти продукцию со всего мира, пользуются устойчивым спросом среди ценителей этого напитка. Распространение культуры потребления способствует росту рынка. Ежегодно он увеличивается на 10–30%. В бизнесе чая нет особых барьеров для входа и развития, что делает его привлекательным для многих предпринимателей, задающихся вопросом как открыть чайную лавку.

Чайный бизнес довольно специфический ввиду того, что российский потребитель приучен к некачественному товару с сильными вкусовыми добавками. Для большинства, к примеру, чай со вкусом черники в пакетиках является верхом совершенства и при цене в несколько долларов за пачку считается элитным, так как дороже аналогов от других брендов. Поэтому всех непременно удивляет цена на настоящий чай с отличными свойствами, который обладает не только приятным вкусом, но и в целом благоприятно сказывается на вашем состоянии.

Людей, которые компетентны, хотя бы поверхностно, в этой области – очень мало, поэтому консультанты должны быть сильными в теоретическом плане, дабы объяснять очевидные плюсы качественного чая потенциальным клиентам.

Бизнес-план чайного магазина должен среди прочего предусматривать мероприятия по повышению культуры потребления напитка и акцентированию внимания потребителей на различиях не только между сортами, но и между настоящим чаем и суррогатом, который массово реализуется через розничные

торговые сети. Воспитанная таким образом целевая аудитория станет основой успеха бизнеса и источником стабильного дохода.

Целью данной работы является разработка бизнес-плана чайной лавки в г. Орске.

Задачи работы заключаются в следующем:

- 1) Разработать план маркетинга;
- 2) Разработать производственный план чайной лавки;
- 3) Разработать организационный план;
- 4) Провести оценку рисков проекта;
- 5) Разработать финансовый план проекта.

Объектом работы является чайная лавка «Чайник» в г. Орск.

Предметом работы является бизнес-план проекта.

1. Резюме

Цель проекта – открытие чайной лавки, специализирующегося на розничной продаже развесного чая и сопутствующих товаров, а так же в качестве уютного места, где подают вкусный чай в самом заведении и с собой. Чайная лавка будет открыта в отдельном помещении в центральном районе города с населением 230 тыс. человек. В ассортименте лавки будут представлены от 70 видов черного, зеленого, белого, ароматизированного, фруктового и других видов чаев. Разнообразие чайной посуды, украшений. В меню чайной лавки будет представлен ассортимент кондитерских изделий местного производства. В процентном соотношении доля чая среднего ценового сегмента составит 75%, элитных чаев – 25%. Концепция магазина будет предусматривать возможность покупателям живую оценить вкус чая, продегустировав его перед покупкой.

Объем стартовых инвестиций в открытие чайной лавки составит 667 381 руб. В данную сумму входит оплаченная аренда за 11 месяцев. Ежемесячные затраты составят 1 248 840 руб. Проект будет реализован с привлечением собственных денежных средств и заемных. Выход на плановый объем продаж займет 4 месяца. Срок окупаемости инвестиций составит 6 месяцев. Проект станет приносить прибыль через 25-30 месяцев.

2. Описание проекта

Россия является одним из самых крупных потребителей чая в мире. На долю нашей страны приходится около 9% мирового импорта. Каждый россиянин ежегодно выпивает более 1 кг чая в год. При этом собственного чая в РФ практически не имеется. Выращивание чая в России осуществляется лишь в отдельных районах Краснодарского края и Республики Адыгея, а объемы производства составляют 0,250 тыс. тонн продукции в год. Практически полностью потребность в чае обеспечивается импортом. В 2016 году объем ввозимого чая в Россию составит 170 тыс. тонн. При этом доля зеленого чая в структуре импорта занимает 9,4%, черного – 90,6% .

В пятерку крупнейших стран-поставщиков чая в Россию входят Индия (27%), Шри-Ланка (24,6%), Кения (15,1%), Вьетнам (8,8%) и Китай (7,7%). Далее следуют Индонезия, ОАЭ, Танзания, Иран, Аргентина и прочие страны с общей долей в 22,4%. Всего, по данным на 2016 год, импорт осуществляло 445 компаний, при этом ввозом чая объемами более 1 тыс. тонн занималось 17 компаний. Средняя цена на ввозимый чай в расчете на рубли составила 284 986 руб. за тонну. При этом, средняя цена за тонну черного чая составила 284 161 руб., за тонну зеленого – 293 868 руб.

С ростом благосостояния населения на рынке отмечается тенденция роста потребления развесного чая. Все больше населения постепенно отходит от устоявшейся привычки пить пакетированный и фасованный чай. Торговые точки по продаже развесного чая открываются во многих крупных супермаркетах и торговых центрах, а их продукция пользуется все большим спросом не только в качестве подарков, но и для личного потребления. Наиболее ярко такая тенденция отмечается в городах-миллионниках и региональных центрах.

Целью проекта является открытие чайной лавки, специализирующегося как на розничной продаже развесного чая и сопутствующих товаров, так и на продаже горячего чая, различных десертов и кондитерских изделий нашим посетителям. В ассортименте лавки будут представлены черные, зеленые, белые, ароматизированные, фруктовые, травяные и другие виды чаев. В продаже будет присутствовать чай среднего ценового сегмента и элитный чай. Чайная лавка предоставит покупателям широкий выбор различных сортов чая, возможность вживую оценить вкус и аромат напитка, продегустировав его перед покупкой. Помочь с выбором чая с учетом всех требований клиента смогут квалифицированные продавцы-консультанты. А уютная кофейня позволит жителям и гостям нашего города в любое время отдохнуть от проблем и суеты и просто расслабиться за чашкой горячего ароматного и вкусного чая из

ассортимента нашей лавки. Посетители так же могут взять понравившийся им чай с собой в бумажных стаканах и в собственной посуде.

Чайная лавка будет открыта в отдельном помещении в центральном районе города. Лавка разместится в арендованном помещении площадью 40 кв. метров в ТЦ «Европейский». Архитектурный проект чайной лавки будет выглядеть следующим образом: зона, где будут располагаться витрины, полки и стеллажи со всей продукцией. Рядом с этой зоной мы разместим прилавок, витрины для выпечки и кондитерских изделий, здесь же будет расположена кассовый аппарат. Прилавок предназначен для отпуска чая и десертов посетителям и для дегустации чая по желанию покупателя. В зоне витрины с выпечкой будут располагаться закрытые полки с посудой, столовыми приборами, а так же два термopота. Остальную часть помещения мы выделим под посадочные места в количестве 16 мест. Это будут столики по 2 и 4 места.

Ассортимент чая на момент открытия будет включать в себя 70 наименований весом 1 кг. черного, зеленого, белого, ароматизированного, фруктового и травяного чая, а так же несколько видов прессованного и связанного чая, сладостей и десертов местного производства. В наличии так же будет присутствовать посуда и аксессуары (чайнички, чайные сервизы, чашки, подарочные наборы и пр.) В приложении А представлен полный список продукции нашей лавки, указаны закупочные цены и себестоимость с учетом все затрат.

В нашей чайной лавки возможно взять чай с собой или выпить чашечку чая в уютной обстановке. Стоимость одной чашки чая будет рассчитываться как стоимость 10 гр. чая по установленным ценам.

Средний чек в день ожидается на сумму в среднем 3 500 руб.

Режим работы: ежедневно с 11:00 до 21:00

Организационно правовой формой бизнеса станет ИП. Индивидуальным предпринимателем станет Кузнецова Ольга Александровна.

В качестве системы налогообложения будет выбрана упрощенная система налогообложения (доходы минус расходы).

В настоящий момент начата практическая деятельность по реализации проекта: осуществлена регистрация ИП, заключен договор аренды помещения, заключены договора с поставщиками и подготовлен дизайн помещения.

3. План маркетинга

Прежде чем начать разрабатывать маркетинговую программу, рассмотрим конкурентную среду нашего города и текущее состояние потребительского рынка.

Кофейни сегодня – одно из наиболее популярных мест питания для

россиян. Согласно справочнику и Интернет portalу orsk.4geo.ru, в нашем городе располагается 128 заведений типа «кафе», «ресторан», «кафе-бар» и т.п. В большинстве этих заведений в меню присутствует развесной чай, который подается гостю в чайничке с минимальным объемом 0,5л. Однако специализированных чайных заведений очень мало.

В городе работают два чайных бутика: Kantata и Vintage. Они занимаются продажей развесного чая и кофе, а так же посуды и сладостей. Они расположены в торговых центрах Яшма и Универмаг соответственно как торговые островки. Такая небольшая торговая площадь не позволяет расширить ассортимент продукции. В настоящее время каждая из этих торговых точек имеет около 50-80 наименований чая.

В 2016 году в Орске открылся чайный клуб и магазин «Чаёвник». Основная деятельность – это продажа китайского и японского чая. Кроме этого, чайный клуб является уютным и атмосферным местом для встреч и одиночного времяпрепровождения за чашкой чая. Владельцы организуют встречи любителей чая, чаепития, устраивают мастер-классы.

В 2018 году в городе появился чайный магазин «Zavarka» по адресу пр. Ленина, 37. Лавка занимается продажей развесного чая и кофе, а так же посуды. Так как чайный магазин открылся совсем недавно, он еще не занял прочную позицию на рынке и только набирает потребительскую, тем не менее является сильным конкурентом нашему бизнесу.

На данный момент, Kantata, Vintage, Zavarka и чайный клуб «Чаёвник» являются основными конкурентами нашей чайной лавки.

Поскольку мы будем работать не по франчайзингу, нам предстоит самостоятельная закупка чая, посуды и сладостей и последующее их хранение. Заказывать все необходимое мы планируем у следующих поставщиков: ООО «Русская чайная компания», ООО «Чайные традиции», ООО «Элитный чай», ИП Литвинов.А.В. компания «BestTea», ООО «Гутенберг Груп» Wintergreen shop.

Прежде чем открывать любой бизнес, необходимо определить долю рынка, найти своих потребителей. Для этого мы провели опрос среди жителей нашего города (анкета представлена в приложении Б). По результатам опроса можно сделать вывод, что респонденты достаточно часто посещают какие-либо кофейни по различным поводам. 39,8% респондентов посещают кофейни для встречи с друзьями, 26,3% посещают во время деловых встреч, 5,7% посещают кофейни в обеденный перерыв и 28,2% респондентов посещают кофейни с семьей. Эти данные представлены на рисунке1.

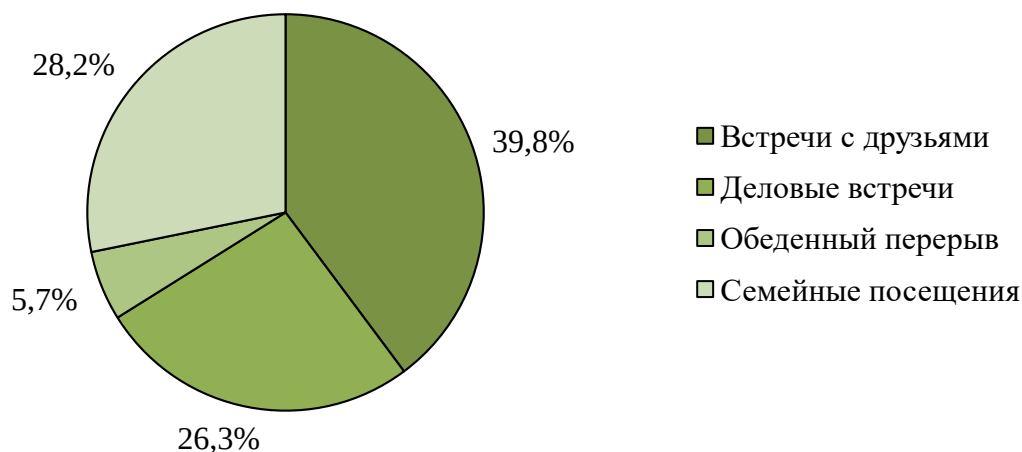


Рисунок 1. Доля респондентов, посещающих кофейни нашего города

Среди опрошенных, доля тех, кто покупает развесной чай, составила 53,8% (рисунок 2). Опрос так же показал, что 43,2% респондентов не употребляют развесной чай, доля тех кто всегда пьет только развесной чай значительно мала – 11,2%. Однако 45,6% опрошенных иногда употребляли развесной чай (рисунок 3).

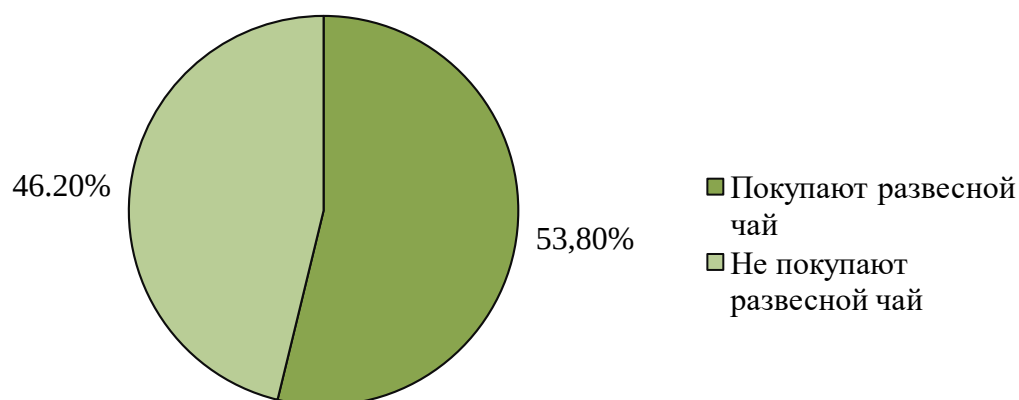


Рисунок 2. Доля респондентов, покупающих развесной чай

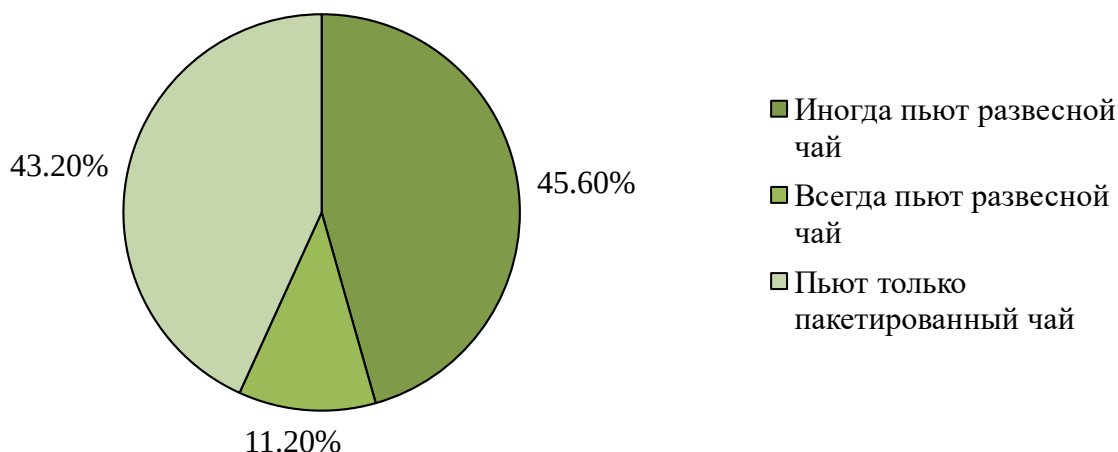


Рисунок 3. Доля респондентов, потребляющих развесной чай

По этим ключевым вопросам мы смогли выявить, что в нашем городе присутствует спрос на чайную продукцию. Так же горожане все чаще посещают места общественного питания.

Так же по результатам опроса мы определили целевую аудиторию чайной лавки: жители нашего города от 20 до 55 лет, среди них это студенты и работающие люди со средней заработной платой по городу. В целом же, подобные заведения посещают люди всех возрастов.

Чтобы оценить конкурентоспособность нашей чайной лавки составим ее SWOT-анализ и затем сравним основные критерии оценки с конкурентами.

SWOT-анализ чайной лавки представлен в таблице 1.

Таблица 1

SWOT-анализ чайной лавки

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Команда квалифицированных сотрудников – продавцов-консультантов, официантов; 2. Интерьер, создающий неповторимую атмосферу; 3. Выгодное местоположение; 4. Многообразие сортов чая и регулярное поступление новинок; 5. Возможность взять чай с собой, дегустация перед покупкой; 6. Наличие чайной посуды, необычных сладостей; 7. Наличие в меню вкусных кондитерских изделий местного производства; 8. Регулярный мониторинг обратной связи от клиентов через книгу отзывов и предложений, оперативное устранение недостатков.	1. Возможность проведения неудачных акций и маркетинговых кампаний; 2. Снижение качества работы персонала.
Возможности	Угрозы
1. Развитие сети по городу и в регионе; 2. Введение службы доставки; 3. Разработка мобильного приложения, позволяющего сделать заказ.	1. Высокая конкуренция на рынке; 2. Повышение цен на чай и сопутствующие товары; 3. Повышение арендной платы, расторжение договора аренды; 4. Снижение покупательной способности населения и снижение спроса на услуги лавки.

SWOT-анализ показал, что данный проект имеет все шансы на реализацию. Подготовив отличную маркетинговую кампанию, мы сможем привлечь покупателей и посетителей нашей лавки и они станут нашими постоянными клиентами. Конечно, нельзя оставлять без внимания наших прямых конкурентов. С помощью наших клиентов мы будем исправлять ошибки и вносить изменения в ассортимент нашей лавки.

В таблице 2 мы сравним основные критерии оценки конкурентоспособности между нашей чайной кофейни и конкурентами.

Таблица 2

Оценка конкурентоспособности чайной лавки

Критерии	Zavarka	Kantata	Vintage	«Чаёвник»
Услуги	Продажа чая различных сортов, кофе и посуды	Продажа чая различных сортов, кофе и посуды	Продажа чая различных сортов, кофе и посуды	Продажа чая различных сортов, чайной посуды, аксессуаров; Наличие посадочных мест для чаепития
Ассортимент	Около 60 наименований развесного чая различных сортов, чайная посуда, фирменные сладости	Около 50 наименований развесного чая различных сортов; Около 5 видов кофе; Чайная посуда.	Около 50 наименования развесного чая различных сортов; Около 6 видов кофе; Чайная посуда.	Около 50 наименования развесного чая различных сортов; Около 20 позиция прессованного чая; Чайная посуда.
Цены	Средние	Средние	Средние	Средние
Расположение	пр. Ленина, 37	ТЦ «Яшма»	ТЦ «Универмаг»	пр. Ленина, 88
Особенности	Выгодное расположение, ассортимент, дополнительные услуги	Выгодное расположение, ассортимент, дополнительные услуги	Выгодное расположение, ассортимент, дополнительные услуги	Организация чаепитий, чайных церемоний, мастер-классов.
Недостатки	Небольшой ассортимент	Узкий ассортимент	Узкий ассортимент	Невыгодное расположение

По результатам опроса и анализа рынка и конкурентоспособности можно сделать вывод, что наша чайная лавка имеет свою аудиторию в городе и достаточно конкурентоспособна. Грамотная рекламная кампания поможет привлечь как можно больше покупателей и посетителей нашей лавки.

Различные исследования и опросы свидетельствуют о том, что чай пьют около 93-96% взрослого населения страны. Современные покупатели чая стали более требовательными и гораздо больше разбираются в качестве чаев, нежели 10-15 лет назад – в этом сходятся все специалисты чайной отрасли. При этом чайный рынок довольно насыщен, поэтому чем-либо удивить искушенного покупателя трудно. Так как наша чайная лавка – это не только магазин чая, но и уютная кофейня, мы будем рекламировать не только конкретные виды чая и чайной посуды, представленные в нашей лавке, но и саму лавку, как уникальное место в нашем городе. Фактически встает необходимость продавать не только чай, но и атмосферу заведения, культуру потребления чая.

В связи с вышесказанным, большое внимание будет уделено концепции и дизайну будущей лавки. Интерьер помещения будет сочетать в себе уникальность

и в то же время играть на типичных ассоциациях. У большинства покупателей чай и чаепитие ассоциируются с домашним уютом. Поэтому в оформлении чаще всего используются коричневые, шоколадные и золотые цвета, классическая мебель, вежливый и интеллигентный персонал, обходительное обращение и индивидуальный подход к каждому клиенту. Кроме того, поскольку покупатель стал более разборчивым, хорошим выходом станет возможность бесплатной дегустации чая перед покупкой.

На упаковочном пакете будет размещен адрес нашей лавки и ссылки на нашу официальную страницу в социальных сетях. Упаковки для чая будут простые и подарочные.

Чаще всего около 60% покупателей чанных бутиков являются постоянными. Еще 40% – случайные прохожие, заинтересовавшиеся вывеской магазина или ароматом, доносящимся из-за двери. Учитывая этот факт, встает необходимость как в рекламе, ориентированной на постоянных клиентов, так и в маркетинговых ходах для импульсивных покупок. В качестве последнего чайными точками активно практикуется использование запахов. Для этого на прилавках в открытых баночках выставляются наиболее ароматные чаи, что положительно влияет на прибыль магазина. Для создания постоянной клиентуры необходимо ввести системы поощрения и программы лояльности. Мы планируем предоставлять клиентам скидочные карты номиналом 5% (при покупке на сумму 5 000 руб.) и 10% (при покупке на сумму 10 000руб.) и сертификаты номиналом 500руб., 1 000 руб. и 2 000 руб.

В нашем случае будут приняты следующие маркетинговые ходы:

- использование POS-материалов (листовки, визитки, каталоги);
- активная реклама в Интернете (на сайте нашего города, в соц. Группах города и т.п.)
- привлечение клиентов через социальные сети (Вконтакте, Одноклассники, Facebook, Instagram и т.д.).

Основная задача – при минимальных затратах привлечь максимальное количество клиентов.

Перечень затрат на маркетинговую кампанию представлен в таблице 3.

Таблица 3

Затраты на маркетинговую кампанию

Виды затрат	Стоимость, руб.
POS- материалы (листовки, визитки)	800
Дизайн и разработка наружной рекламы	10 000
Реклама в Интернете	3 000
Итого	13 800

Тщательно продуманная рекламная кампания позволит привлечь большую аудиторию за короткий промежуток времени.

4. План производства

Чайная лавка будет расположена в городе с населением 230 тыс. человек в центральном районе. Для размещения лавки будет использовано арендованное помещение общей площадью 40 кв. метров, в котором планируется оборудовать зону в 16 посадочных мест, торговый зал с витриной, кассой и прилавком для дегустации и отпуска чая с собой и в зал. Потребуется косметический ремонт и создание интерьера. Стоимость ремонта составит 60 тыс.руб. Также для чайной лавки будет закуплено оборудование, мебель и посуда. Полный список закупок представлен в таблице 4 и таблице 5.

Таблица 4

Единовременные затраты на оборудование

Наименование	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
1	2	3	4
Электронные весы	1 500	1	1 500
Термопот	2 900	2	5 800
Прилавок	15 000	1	15 000
Витрина для чая и посуды	17 000	2	34 000
Витрина для кондитерских изделий	12 000	2	24 000
Полка для посуды	8 000	1	8 000
Напольные шкафы	10 000	1	10 000
Совочки для чая	400	2	800
Баночки для хранения чая, 1 кг.	200	62	12 400
Кассовое оборудование	15 000	1	15 000
Униформа сотрудников	5 000	-	5 000
Световое оборудование	6 000	-	6 000
Мебель для зала			
-16 стульев	1 500	16	24 000
-6 столиков	3 000	6	18 000
Предметы интерьера	10 000	-	10 000
Посуда для гостей			
-18 тарелок	80	18	1 440
-18 чашек	100	18	1 800
-18 блюдец	60	18	1 080
-18 чайников 0,5л	500	18	9 000
-18 горелок	200	18	3 600
Столовые приборы	500	-	500
Итого			208 520

Таблица 5

Ежемесячные затраты

Наименование	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
Фасовочные пакеты для чая			
-50 гр.	5	50	250
-100 гр.	8	50	400
-250 гр.	10	20	200
-500 гр.	15	10	150
Клип лента для фасовочных пакетов, за 1 000шт.	900	1 000	900
Фильтр-пакеты для чая, за 100 шт.	150	500	750
Бумажные стаканы для чая с собой			
-200 мл.			
-300 мл.	2	200	400
-400 мл.	3	200	600
	4	200	800
Крышки для стаканов			
-d80	1,10	400	440
-d90	1,20	400	480
Пакет подарочный	70	100	700
Корзина подарочная	500	5	2 500
Подарочная коробка	300	10	3 000
Упаковочные материалы	900	-	900
Итого			12 470

5. Организационный план

Для ежедневной работы чайной лавки потребуется 2 штатных продавца-консультант. Работа торгового персонала будет организована в сменном режиме. Чайная лавка будет работать с 11:00 до 21:00 без перерывов и выходных. Ключевыми требованиями продавцам станет умение общаться с клиентами, ответственность, исполнительность, пунктуальность. При приеме на работу предпочтение будет отдано кандидатам, имеющих опыт розничных продаж. Тем не менее, каждый продавец будет обучен основными навыками общения с клиентами, пользованием кассовым оборудованием. Каждый сотрудник будет знать весь ассортимент нашей лавки, а так же методику заваривания любого чая и происхождение чая. Оплата труда сотрудников будет состоять из оклада и премиальных по итогам работы. Оформление будет проходить согласно ТК РФ.

Штат чайной лавки, заработная плата и отчисления представлены в таблице 6. Заработная плата рассчитывалась по формуле: Заработная плата=Дни*Дневная ставка. Продавцы консультанты будут работать 2/2 с дневной ставкой равной 1 000 руб.

Таблица 6

Расчет оплаты труда за месяц

Статьи затрат	Продавец-консультант	Продавец-консультант
Заработная плата с учетом уральского коэф. 15%	16 000	16 000
НДФЛ, 13%	2 080	2 080
Заработная плата за вычетом НДФЛ, руб.	13 920	13 920
ОПС, 22%, руб.	3 520	3 520
ОСС, 2,9%, руб.	464	464
ОМС, 5,1%, руб.	816	816
Итого отчисления	4 800	4 800
Итого ФОТ	20 800	20 800
Премияльные	3 500	3 500
Итого за сотрудника	24 300	24 300
Итого	48 600	

Необходимо учесть, что каждый сотрудник имеет право на ежегодный отпуск продолжительность 14 дней. Для этого к основному фонду оплаты труда мы добавим сумму отпускных с учетом налогов и отчислений каждого сотрудника. Итого получим 15290 руб. резерва на ежегодный отпуск. Так же индивидуальному предпринимателю необходимо ежегодно осуществлять страховые выплаты. Сумма выплат на 2018 год составит 32 385 руб. при доходе менее 300 000р. В случае если доход будет выше данной суммы, ИП должен оплатить 1% суммы от доходов.

На руководство чайной лавки будут возложены все организационные процессы, начиная с процедур регистрации и заканчивая формированием ассортимента. Он будет отвечать за сотрудничество с поставщиками и организацию закупок, составление рабочего расписания и установление смен, прием на работу и увольнение сотрудников. В его подчинении будет находиться весь штат. В обязанности продавцов-консультантов войдет: продажа товаров, мерчендайзинг, ведение учета товарных остатков, консультации покупателей, проведение дегустаций по желанию клиента.

6. Оценка рисков

Рисками проекта называют такие события (либо условия), имеющие негативное или позитивное воздействие на одну или несколько целей проекта. К рискам проекта относят сроки, цены, качество или содержание. Риск зависит от определенного проекта, например, когда определена цель на конечный результат согласно определенного плана действий, либо в качестве итогового результата должен быть проект не превышающий стоимости оговоренной в бюджете, и так далее. Он может быть спровоцирован несколькими причинами, что в свою очередь повлияет на определенные факторы проекта.

На успех проекта могут оказывать как внешние факторы, не зависящие от руководства, так и внутренние. Анализ основных рисков и протекционные меры представлены в таблице 7. В целом риски по реализации проекта можно оценивать как средне-низкие.

Таблица 7

Оценка рисков проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий

Риск	Вероятность	Степень тяжести	Меры по предотвращению
Нестабильность спроса	средняя	средняя	Применение маркетинговых инструментов, программ, повышающие спрос
Повышение закупочных цен поставщиками	средняя	средняя	Закупки продукции большими объемами для получения скидок, сокращение издержек, поиск новых поставщиков, изменение ассортимента
Повышение арендной платы	низкая	средняя	Заключение долгосрочного договора аренды с фиксированной ставкой в рублях, пользование услугами юриста при заключении договора
Формирование негативного образа лавки у населения	низкая	высокая	Найм квалифицированного персонала, прохождение обучения, повышенное внимание уровню сервиса, соблюдение условий хранения чая
Чрезвычайная ситуация, пожар и т.п.	низкая	высокая	Наличие охранно-пожарной сигнализации, страхование

Как видно из таблицы 7, все возможные риски можно минимизировать на начальном этапе. Чтобы не допустить наступление тех или иных ситуаций, необходимо следить за экономической, социальной и политической ситуациями в нашей стране.

7. Финансовый план

Открытие чайной лавки потребует привлечения 667 381 руб. первоначальных инвестиций. В таблице 8 представлены затраты на запуск проекта. Предполагается, что у нас в наличии имеется грант 300 тыс.руб., собственные средства в размере 200 тыс.руб. и займ на сумму 300 тыс.руб. Стартовая закупка товаров представлена в приложении А. Плановый годовой объем продаж – 1 260 000 руб. (360 средних чеков по 3 500 руб.). Выход на плановый объем продаж – через 4 месяца, увеличение объема продаж во второй год работы до 1 500 000 руб., в третий год работы – до 2 000 000 руб. Система

налогообложения УСН с процентной ставкой 15%(доходы минус расходы). Постоянные ежемесячные расходы представлены в таблице 9.

Таблица 8

Первоначальные инвестиции

Статья затрат	Сумма, руб.
Регистрация ИП	5 000
Аренда на 11 месяцев	220 000
Закупка оборудования	208 520
Ремонт помещения	60 000
Стартовая закупка товаров	160 061
Маркетинговая кампания	13 800
Итого	667 381

Таблица 9

Ежемесячные затраты

Статья затрат	Сумма, руб.
Ежемесячные затраты на расходные материалы	12 470
Затраты на дополнительную закупку товаров	20 000
Аренда помещения за месяц	20 000
Фонд заработной платы	48 600
Иные затраты	3 000
Итого	104 070

По данным из таблицы 9, годовые затраты составят 1 248 840 руб. Учитывая, что аренда уже оплачена на 11 месяцев вперед по условиям арендодателя, на первый год работы нам потребуется 1 756 496 руб. В данную сумму вошли так же затраты на ежегодный отпуск сотрудников и страховые взносы ИП. Вложенные первоначальные инвестиции окупятся за 6-7 месяцев (расчет производился по формуле: $T=K/P$, $667\,381/105\,000=6,35$). Мы предполагаем, что ежемесячные затраты могут возрасти по разным причинам минимум на 1%. В таблице 10 мы указали период, за который проект станет прибыльным.

Таблица 10

Расчет рентабельности проекта

Статьи доходов и расходов	Первый год	Второй год	Третий год
Прибыль от продаж, руб.	1 260 000	1 500 000	2 000 000
Затраты, руб.	(1 756 496)	(1 517 107)	(1 348 622)
Прибыль/убыток до налогообложения, руб.	(496 496)	(17 107)	651 378
Налог по УСН, руб.	(12 600)	(15 000)	(97 706,7)
Чистая прибыль, руб.	(509 096)	(32 107)	553 671,3

Проект окупиться через 25-30 месяцев.

Заключение

В России чай считается одним из национальных напитков – ежегодно аудитория потребителей качественной продукции расширяется на 10–15%. Разумеется, кто-то продолжает покупать в супермаркетах ярко упакованный товар с неизвестным составом, однако, людей, способных отличить один сорт пуэра от другого, становится больше. Это обстоятельство заставляет предпринимателей задумываться об открытии специализированных бутиков, ассортимент которых рассчитан именно на ценителей чая, кофе и других подобных товаров.

Чайный магазин является довольно своеобразным видом бизнеса, поскольку при работе в узкой нише ориентирован преимущественно на покупателей, разбирающихся в хороших сортах чая и способных заплатить за это. Особенности торговли требуют обращать внимание на:

Высокое качество предлагаемой продукции (на рынке встречаются подделки, произведенные с нарушением технологии);

Индивидуальный подход к потребителю и высокий уровень обслуживания (включая консультации о вкусовых особенностях и способах приготовления чая);

Профессиональную подготовку персонала и детальное ознакомление продавцов с видами предлагаемой продукции;

Постоянные мероприятия по маркетингу в чайном бизнесе, направленные на продвижение продукции и привлечение новых поклонников элитного чая.

В данной работе был разработан комплекс мероприятий по открытию чайной лавки в г. Орске с небольшим штатом сотрудников.

В главе 1 было дано обобщающее описание проекта для общего представления о бизнес-плане.

В главе 2 была дана общая характеристика проекта, в котором были описаны все тонкости открытия.

В главе 3 были рассмотрены основные конкуренты предприятия, а также проведен анализ по ключевым факторам из которых было выявлено, что чайная лавка является вполне конкурентоспособной. Также были предложены маркетинговые мероприятия по продвижению лавки их стоимость.

В главе 4 был представлен производственный план, в котором подробно показано, какое нужно приобрести оборудование, его стоимость и затраты на прочие услуги.

В главе 5 показан организационный план. В нём расписан штат сотрудников, их заработная плата и обязанности.

В главе 6 был проведен анализ рисков помог увидеть, какие из рисков обладают наибольшей степенью воздействия и были предложены мероприятия по их устранению.

В главе 7 представлен самый важный пункт в любом бизнес-плане – финансовый план. В нем были подсчитаны расходы и доходы чайной лавки «Чайник» также показан предполагаемый объем продаж и срок окупаемости проекта.

Было подсчитано, что для открытия Чайной лавки понадобится 667 381 руб, а данный проект окупиться за 25-30 месяцев, что является приемлемым для данного вида бизнеса.

Библиографический список

1. Ассэль, Генри. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов/ Ассэль, Генри - М.:ИНФРА - М, 2013. – 804 с. ISBN 5-86225-882-5.
2. Бахрамов, Ю.М. Финансовый менеджмент [Текст] : учебник для студ. эконом. спец. вузов / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов .- 2-е изд. - СПб. : Питер, 2013. - 496 с. ISBN 978-5-49807-928-8.
3. Бухалков М.И. Планирование на предприятии. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 416с. ISBN 3-115-1023
4. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 280с. ISBN 1-246-5210
5. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А. Н. Гаврилова [и др.]. - М.: КноРус, 2014. - 432 с. ISBN 978-5-406-01638-1.

-
6. Герасимов, Б.И. Маркетинговые исследования рынка: Учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.Н. Мозгов. - 2-е изд. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015.- 336 с. ISBN 978-5-91134-811-3.
 7. Клишевич, Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ: Учебное пособие / Н.Б. Клишевич. — М. : КНОРУС, 2013. — 304 с. ISBN 978-5-406-02013-5.
 8. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2014. - 1104 с. ISBN 978-5-482-01505-6
 9. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами: учебное пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев— Москва : Проспект, 2013. - 504 с. ISBN 978-5-392-01284-8.
 10. Кокин, А.С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.С. Кокин. -2-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. ISBN 5-238-01974-1.
 11. Кудина, М.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / М.В. Кудина. - 2-е изд. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2015. - 256 с. ISBN 978-5-8199-0505-0.
 12. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании / Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2013. – 102 с. ISBN 978-5-406-02013-5.
 13. Файфер Боб Издержки - вниз, продажи - вверх. 78 проверенных способов увеличить вашу прибыль; Манн, Иванов и Фербер - Москва, 2014. - 160 с.
 14. Черняк, В.З. Бизнес планирование: Учебник для вузов.- М. ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 470 с.
 15. <http://www.biblioclub.ru/> – Университетская библиотека online.

Приложение А

Таблица 11

Стартовое формирование ассортимента чайной лавки по потовым ценам и ценам реализации

Наименование	Закупка			Реализация		
	Кол-во	Цена за шт./кг., руб.	Итого, руб.	Кол-во	Цена за шт./100гр., руб.	Итого, руб.
1	2	3	4	5	6	7
Чай Белый (4)						
Беловолосая обезьяна (Бай Мао Хоу)	1кг.	1066	1066	1кг.	320	3 200
Белая спираль (Бай Инь Ло)	1кг.	1287	1287	1кг.	390	3 900
Белый Пион (Бай Му Дань)	1кг.	1274	1274	1кг.	385	3 850
Изумрудные спирали весны (Би Ло Чунь)	1кг.	2405	2405	1кг.	725	7 250
Чай Зеленый (10)						
Сен-ча	1кг.	429	429	1кг.	150	1 500
Жасминовый чай с жасминовыми бутонами	1кг.	507	507	1кг.	160	1 600
Порох (Ганпаудер)	1кг.	676	676	1кг.	210	2 100
Лю Хао	1кг.	806	806	1кг.	245	2 450
Жасминовый Оолонг	1кг.	1070	1070	1кг.	325	3 250
Зеленая спираль (Инь Ло)	1кг.	1131	1131	1кг.	340	3 400
Мао Фэн	1кг.	1209	1209	1кг.	365	3 650
Колодец дракона (Си Ху Лун Цзин)	1кг.	1924	1924	1кг.	580	5 800
Молочная жемчужина Най Сян Чжень Чжу	1кг.	2795	2795	1кг.	840	8 400
Зеленая жемчужина	1кг.	2800	2800	1кг.	845	8 450
Зеленый чай Моли Хуа Ча	1кг.	2900	2900	1 кг.	880	8 800
Зеленый чай Сычуань	1кг.	2955	2955	1 кг.	895	8 950
Зеленый чай Чун Ми	1кг.	3050	3050	1 кг.	950	9 500
Чай Зеленый Ароматизированный (12)						
Зеленый с чабрецом ¹	1кг.	425	425	1кг.	150	1 500
Зеленый с имбирем ²	1кг.	540	540	1кг.	170	1 700
Ароматизированный зеленый чай Шамаханская царица ³	1 кг.	658	658	1 кг.	200	2 000
Ароматизированный зеленый чай Принц Персии ⁴	1кг.	670	670	1кг.	210	2 100
Ароматизированный зеленый чай Поцелуй Афродиты ⁵	1кг.	745	745	1кг.	225	2 250
Ароматизированный зеленый чай Граф Грей ⁶	1кг.	750	750	1кг.	230	2 300
Зеленый чай Фитнес ⁷	1кг.	750	750	1кг.	230	2 300
Ароматизированный зеленый чай На здоровье ⁸	1кг.	767	767	1кг.	235	2 350
Зеленый чай Великого императора ⁹	1кг.	785	785	1кг.	240	2 400
Дворец султана ¹⁰	1кг.	787	787	1кг.	240	2 400
Зеленый чай Малахитовая сказка ¹¹	1кг.	810	810	1кг.	245	2 450

Наименование	Закупка			Реализация		
	Кол-во	Цена за шт./кг., руб.	Итого, руб.	Кол-во	Цена за шт./100гр., руб.	Итого, руб.
1	2	3	4	5	6	7
Зеленый чай Фламинго ¹²	1кг.	875	875	1кг.	265	2 650
Чай Улун (7)						
Апельсиновый	1кг.	1080	1080	1кг.	325	3 250
Ванильный	1кг.	1080	1080	1кг.	325	3 250
Земляничный	1кг.	1080	1080	1кг.	325	3 250
Черничный	1кг.	1080	1080	1кг.	325	3 250
Те Гуань Инь	1кг.	1196	1196	1кг.	360	3 600
Молочный Улун (Най Сян улун — Китай)	1кг.	1339	1339	1кг.	410	4 100
Жень Шень улун	1кг.	1742	1742	1кг.	525	5 250
1. Гуи Донг Улун	1кг.	1950	1950	1кг.	590	5 900
Чай Черный (3)						
Дянь Хун	1кг.	923	923	1кг.	280	2 800
Красная спираль (Хун Би Ло)	1кг.	1586	1586	1кг.	480	4 800
Черная обезьяна	1кг.	2420	2420	1кг.	730	7 300
Черный чай Фуцзянь Хун Ча	1кг.	2500	2500	1кг.	750	7 500
Черный чай Минь Хун Ча	1кг.	2655	2655	1кг.	800	8 000
Черный чай Дян Хун	1кг.	2800	2800	1кг.	870	8 700
Черный чай Цимэнь Мао Фен	1кг.	2850	2850	1кг.	900	9 000
Чай Черный Плантационный (6)						
Цейлонский чай №1	1кг.	623	623	1кг.	200	2 000
Цейлонский чай Амброзия Ува ¹³	1кг.	702	702	1кг.	215	2 150
Кенийский чай Зов джунглей ¹⁴	1кг.	754	754	1кг.	230	2 300
Индийский чай Ассам № 1	1кг.	900	900	1кг.	280	2 800
Цейлонский чай Диквелла ¹⁵	1кг.	1014	1014	1кг.	310	3 100
Индийский чай Дарджилинг ¹⁶	1кг.	1131	1131	1кг.	340	3 400
Чай Черный Ароматизированный (11)						
Чай Черный Ароматизированный Граф Грей ¹⁷	1кг.	647	647	1кг.	200	2 000
Черный чай Фрукты тропиков ¹⁸	1кг.	680	680	1кг.	210	2 100
Черный чай с имбирем ¹⁹	1кг.	683	683	1кг.	210	2 100
Чай Черный Ароматный ²⁰	1кг.	685	685	1кг.	210	2 100
Чай Черный Ароматизированный Восточное наслаждение ²¹	1кг.	699	699	1кг.	215	2 150
Молочный Юннань ²²	1кг.	724	724	1кг.	220	2 200
Годжи — земляника ²³	1кг.	748	748	1кг.	225	2 250
Чай Черный Ароматизированный Витаминный ²⁴	1кг.	764	764	1кг.	230	2 300
Черный композиционный чай Черный жемчуг ²⁵	1кг.	781	781	1кг.	235	2 350

Наименование	Закупка			Реализация		
	Кол-во	Цена за шт./кг., руб.	Итого, руб.	Кол-во	Цена за шт./100гр., руб.	Итого, руб.
1	2	3	4	5	6	7
Чай Черный Ароматизированный Искушение ²⁶	1кг.	858	858	1кг.	260	2 600
Таежное озеро ²⁷	1кг.	948	948	1кг.	285	2 850
Чай Композиционный Ароматизированный (4)						
Композиционный чай Сочный грейпфрут ²⁸	1кг.	694	694	1кг.	210	2 100
Композиционный чай Загадка Клеопатры ²⁹	1кг.	783	783	1кг.	240	2 400
Композиционный чай Мастер и Маргарита ³⁰	1кг.	923	923	1кг.	280	2 800
Композиционный чай Дамский угодник ³¹	1кг.	971	971	1кг.	300	3 000
Травяные Смеси (3)						
Чайный напиток Сила дракона ³²	1кг.	416	416	1кг.	150	1 500
Чайный напиток Леди Совершенство ³³	1кг.	764	764	1кг.	230	2 300
Чайный напиток Подвиги Геракла ³⁴	1кг.	922	922	1кг.	280	2 800
Фруктовые смеси (1)						
Фруктовая смесь Озорной фрукт ³⁵	1кг.	800	800	1кг.	240	2 400
Каркадэ (1)						
Каркадэ	1кг.	416	416	1кг.	150	1 500
Пуэр Прессованный (2)						
Пуэр То ча 10г	1 кг.	728	728	1 шт.	30	3 000
Пуэр Мини квадратики Шу Пуэр по 10 гр.	1кг.	1651	1651	1 шт.	50	5 000
Чай Связанный (4)						
Корзина Будды с ароматом апельсина и персика 100гр.	1 кг.	3770	3770	1 шт.	200	6 000
Белый Лотос Благоденствия	1кг.	3770	3770	1 шт.	200	6 000
Лунный сад (Бай Хуа Сян Цзы)	1кг.	4000	4000	1 шт.	250	7 500
Рождение Венеры с ароматом жасмина	1кг.	4000	4000	1 шт.	250	7 500
Чайники						
Стеклянный чайник 100 мл	2 шт.	250	500	1 шт.	500	1 000
Стеклянный чайник 250 мл	2 шт.	300	600	1 шт.	600	1 200
Стеклянный чайник 600 мл	2 шт.	400	800	1 шт.	800	1 600
Керамический чайник 180 мл	2 шт.	250	500	1 шт.	500	1 000
Керамический чайник 320 мл.	2 шт.	300	600	1 шт.	600	1 200
Керамический чайник 800 мл.	2 шт.	400	800	1 шт.	800	1 600
Глиняный чайник 150 мл	2 шт.	250	500	1 шт.	500	1 000
Глиняный чайник 200 мл	2 шт.	300	600	1 шт.	600	1 200
Глиняный чайник 350 мл	2 шт.	400	800	1 шт.	800	1 600
Глиняный чайник 450 мл	2 шт.	500	1000	1 шт.	1 000	2 000

Наименование	Закупка			Реализация		
	Кол-во	Цена за шт./кг., руб.	Итого, руб.	Кол-во	Цена за шт./100гр., руб.	Итого, руб.
1	2	3	4	5	6	7
Комплектующие для чайника						
Горелка под чайник стекло	2 шт.	200	400	1 шт.	400	800
Горелка под чайник металл	2 шт.	300	600	1 шт.	600	1 200
Чайные сервизы						
Фарфоровый сервиз из 10 предметов	1 шт.	400	400	1 шт.	900	900
Фарфоровый сервиз из 13 предметов	1 шт.	600	600	1 шт.	1 200	1 200
Чайный сервиз из керамики, 8 предметов	1 шт.	1400	1400	1 шт.	3 000	3 000
Чайный сервиз из керамики, 8 предметов	1 шт.	2000	2000	1 шт.	5 000	5 000
Чашки, пиалы, кружки						
Пиала фарфор 20 мл.	6 шт.	30	180	1 шт.	90	540
Пиала фарфор 30 мл.	6 шт.	60	360	1 шт.	150	900
Пиала коническая фарфор 35 мл.	6 шт.	100	600	1 шт.	250	1 500
Пиала коническая фарфор 60 мл.	6 шт.	150	900	1 шт.	350	2 100
Пиала стекло 50 мл.	6 шт.	50	300	1 шт.	150	900
Чашка фарфор 50 мл.	6 шт.	70	420	1 шт.	200	1 200
Чашка фарфор 100 мл.	6 шт.	90	540	1 шт.	250	1 500
Чашка стекло 100 мл.	6 шт.	100	600	1 шт.	300	1 800
Термокружка металл 500 мл.	6 шт.	300	1 800	1 шт.	800	4 800
Гайвани						
Гайвань керамика 90 мл.	5 шт.	150	750	1 шт.	400	2 000
Гайвань стекло 150 мл.	5 шт.	150	750	1 шт.	400	2 000
Банки для чая						
Жестяная банка 100гр.	20 шт.	150	3 000	1 шт.	350	7 000
Стеклянная банка для чая 100гр.	15 шт.	200	3 000	1 шт.	400	6 000
Нож для пуэра	5 шт.	250	1 250	1 шт.	500	2 500
Сладости						
Сахар карамельный 250 гр.	5 шт.	100	500	1 шт.	250	1 250
Кофейные зерна в шоколаде 250 гр.	10 шт.	50	500	1 шт.	150	1 500
Драже в ассортименте 250 гр.	20 шт.	150	3 000	1 шт.	300	6 000
Шоколадные конфеты Монбана в ассортименте 200 гр.	20 шт.	250	5 000	1 шт.	500	10 000
Шоколад Монбана в ассортименте 10 гр.	60 шт.	15	900	1 шт.	50	3 000
Итого			136 241			370 940

Таблица 12

Ежедневные закупки местной выпечки

Наименование	Закупка	Реализация
--------------	---------	------------

Создание прибыльного предприятия в малых и средних городах

Бизнес-проект прибыльного предприятия в малых и средних городах» (на примере чайной лавки «Чайник» в г. Орске) (Кузнецова О.А.)

	Кол-во	Цена за 1 шт., руб.	Итого, руб.	Кол-во	Цена за 1 шт., руб.	Итого, руб.
1	2	3	4	5	6	7
Десерты						
Шоколадно-вафельный торт	2 шт.	119	238	100 гр.	50	500
Пирожное «Картошка»	8 шт.	22	176	1 шт.	40	320
Медовое пирожное	5 шт.	20	100	1 шт.	40	200
Эклер	10 шт.	8	80	1 шт.	20	200
Пирожное «Полоска»	10 шт.	20	200	1 шт.	40	400
Итого в день			794			1 620
Итого в месяц			23 820			48 600

1. Зеленый с чабрецом – высокогорный зеленый чай с добавлением травы чабреца;

2. Зеленый с имбирем – высокогорный зеленый чай с добавлением кусочков натурального имбиря, лимонной травы и цедры лимона;

3. Ароматизированный зеленый чай Шамаханская царица –зеленый чай с кусочками персика и бутонами роз, пропитанный густым ароматом спелых персиков, цветущих роз и сладкого винограда;

4. Ароматизированный зеленый чай Принц Персии – утонченный и изысканный, смягченный добавлением хризантемы, с нотами мятой прохлады и бодрящим цитрусовым оттенком превосходный высокогорный зеленый чай с уникальными тибетскими ягодами годжи;

5. Ароматизированный зеленый чай Поцелуй Афродиты – необычайно мягкая смесь зеленого и белого чаев с бутонами жасмина, лепестками календулы и сафлора, цедрой лимона ,особенным цветочно-цитрусовым ароматом с тонкими фруктовыми нотами;

6. Ароматизированный зеленый чай Граф Грей – высококачественный зеленый китайский чай с ярким и узнаваемым ароматом бергамота;

7. Зеленый чай Фитнес Смесь китайских чаев – зеленого высокогорного и Оолонга с имбирем, корицей, ягодами и листьями смородины, лимонной травой, цветками ромашки и миниатюрной хризантемы, лепестками календулы с освежающим и бодрящим ароматом смородины и грейпфрута;

8. Ароматизированный зеленый чай На здоровье – китайский зеленый порошок с ягодами рябины, цедрой лимона, соцветиями медового бессмертника с ароматом меда с лимоном;

9. Зеленый чай Великого императора – китайский зеленый чай с кусочками ананаса, яблока, плодами шиповника, лепестками сафлора с ароматом айвы и сливок;

10. Ароматизированный зеленый чай Дворец султана – восхитительная смесь зеленого китайского чая «порох» с кусочками ананаса, манго, гибискуса, лепестков мальвы, подсолнуха, василька с пьянящим ароматом маракуйи и экзотического манго;

11. Ароматизированный зеленый чай Малахитовая сказка – смесь превосходного китайского чая с лепестками василька, сафлора и подсолнуха;

12. Ароматизированный зеленый чай Фламинго – сочетание знаменитых китайских чаев Сен-Ча и Оолонга с ягодами и ароматом красной смородины;

13. Цейлонский чай Амброзия Ува – полноправный представитель высококачественного листового цейлонского плантационного чая из региона Ува, высокогорный сорт. Обладает насыщенным вкусом с заметной приятной терпкостью и замечательным ароматом;

14. Кенийский чай Зов джунглей – имеет удивительно насыщенный янтарный настой с полным и гармоничным вкусом, который невозможно забыть. Отличается высоким содержанием кофеина;

15. Цейлонский чай Диквелла – изысканный цейлонский чай с плантации Диквелла. Обладает мягким вкусом с выраженной терпкостью и вязкостью, тонким цветочным нектарно-пряным ароматом;

16. Индийский чай Дарджилинг – выращен и обработан в чайных садах горной части Индии в Гималаях в окрестностях одноименного города. Обладает неповторимым цветочно-мускатным ароматом и устойчивым вкусом с долгим послевкусием, утонченной терпкостью в светлом медно-янтарном настое. Чай собран исключительно вручную;

17. Граф Грей – черный чай с ярким ароматом бергамота;

18. Черный чай Фрукты тропиков – черный индийский чай с добавлением сушеного манго, ананаса, киви, персика и папайи;

19. Черный чай с имбирем – индийский черный чай с кусочками натурального имбиря;

20. Ароматный – индийский черный чай, пропитанный тонким ягодным ароматом с добавлением мяты, зверобоя, крапивы, ромашки, эхинацеи, ягод брусники и цедры лимона;

21. Восточное наслаждение – черный чай в окружении пряной смеси специй имбиря, корицы, гвоздики, бадьяна, розового перца, лепестков роз с цветками мальвы;

22. Молочный Юннань – один из ярких представителей черных чаев из китайской провинции Юннань имеет очень приятный, пряный и богатый цветочный аромат с нотами сливок и замечательным персиковым привкусом;

23. Годжи-земляника – черный чай с тибетскими ягодами годжи – уникальным подарком природы, с ягодами и ароматом земляники. Ягоды годжи сжигают жир, помогают контролировать вес и аппетит, понижают уровень сахара и холестерина в крови, рекомендованы при анемии, болях в спине, как антистрессовое средство, в целях омоложения организма;

24. Витаминный – смесь индийского и цейлонского чая с ягодами и листьями смородины, плодами боярышника, корочками шиповника, цедрой апельсина с ароматом смородины;

25. Черный композиционный чай Черный жемчуг – уникальный черный чай с очень полезными и популярными семенами черного тмина (научное название Нигелла), кусочками фруктов и ягод, пропитанный манящим ароматом земляники, персика и айвы. Сегодня уже зафиксировано более 20 исцеляющих свойств черного тмина, среди которых - мощные иммуномодулирующие свойства, снятие усталости и внутреннего напряжения, помощь при упадке сил, нормализация давления при гипертонии, ускорение выздоровления при простудах, снятие симптомов при бронхите, насморке и даже астме, нормализация функций ЖКТ, борьба с паразитарными инфекциями, большое содержание антиоксидантов, замедляющих старение. А в сочетании с высококачественным черным чаем полезные свойства нигеллы только усиливаются;

26. Искушение – смесь отборных сортов индийского и цейлонского черного чая, кусочков яблока, персика, шиповника, зверобоя и лепестков хризантемы;

27. Таежное озеро – превосходный чай с ягодами клюквы, облепихи, рябины, сосновыми почками и плодами можжевельника, листьями смородины и крапивы, нотами древесных почек с карамельно-смолистым и дымно-черносливным оттенками. Чай особенно хорош в холодное время года;

28. Композиционный чай Сочный грейпфрут – композиция из смеси черного и зеленого чая с кусочками ананаса, розовым перцем, цедрой апельсина, наполненная необычайно свежим ароматом грейпфрута;

29. Композиционный чай Загадка Клеопатры – смесь отборных индийского черного и китайского зеленого чая Сен-ча, ягод малины, клубники, смородины с замечательным ароматом клубники;

30. Композиционный чай Мастер и Маргарита – цейлонский черный и китайский зеленый чай, цветы китайской хризантемы, кусочки персика с приятным, сладковатым ароматом маракуйи;

31. Композиционный чай Дамский угодник – оригинальное сочетание китайского черного юннаньского чая с Оолонгом, кусочками имбиря, лепестками роз, подсолнуха, сафлора цветочными и цитрусовыми нотами в обволакивающем сладком аромате черешни;

32. Чайный напиток Сила дракона – смесь гибискуса, лимонной травы, лепестков сафлора, цветков алтея, ягод бузины, корочек шиповника и цедры лимона;

33. Чайный напиток Леди Совершенство – напиток из мате, мелиссы, Оолонга, лимонграсса и гибискуса с добавлением имбиря, ягод клюквы, облепихи, яблока с лепестками роз и ароматом сочной спелой земляники;

34. Чайный напиток Подвиги Геракла – смесь мелиссы, лимонной травы, ягод клюквы, имбиря и экстракта йохимбе с Юннаньским черным чаем;

35. Фруктовая смесь Озорной фрукт – фруктовая смесь с ароматом малины, в составе которой гибискус, яблоко, шиповник, изюм, абрикос, персик, ананас.

Приложение Б

Анкета

1. Ваш пол:

- ☐ Мужской
- ☐ Женский

2. Ваш возраст:

- ☐ До 18
- ☐ 18-23
- ☐ 24-29
- ☐ 30-39
- ☐ 40-50
- ☐ Старше 50

3. Как часто вы посещаете кофейни в нашем городе:

- ☐ Очень часто
- ☐ Редко
- ☐ Никогда

4. С какой целью вы посещаете кофейни:

- ☐ Для деловых встреч
- ☐ Для встречи с друзьями
- ☐ Для семейного времяпрепровождения
- ☐ Во время обеденного перерыва

5. Как часто вы пьете чай:

- ☐ В течение дня
- ☐ Только утром
- ☐ Редко
- ☐ Свой вариант: _____

6. Покупаете ли вы развесной чай:

- ☐ Да
- ☐ нет

7. Употребляете ли вы развесной чай и как часто:

-
- ☐ Иногда, развесной чай является дополнением, в повседневной жизни пью чай из супермаркета
- ☐ Да, пью только развесной чай
- ☐ Нет, не употребляю развесной чай
8. Знакомы ли вы с такими разновидностями чая, как развесной зеленый, черный, красный, белый, улун; пуэр:
- ☐ Да, знаком со всеми
- ☐ Знаком с некоторыми
- ☐ Не знаком
9. Для чего вы пьете развесной чай:
- ☐ Для получения удовольствия от вкуса, чтобы побаловать себя
- ☐ Следуя правильному питанию
- ☐ Для поддержания здоровья
- ☐ Увлекаюсь философией Востока относительно чая, чайных церемоний
10. Какой чай вы предпочитаете покупать чаще всего:
- ☐ Черный без добавок
- ☐ Зеленый без добавок
- ☐ Черный с натуральными добавками
- ☐ Зеленый с натуральными добавками
- ☐ Улун
- ☐ Пуэр
- ☐ Свой вариант: _____
11. Знаете ли вы, есть ли в г.Орске специализированные магазины по продаже развесного качественного чая:
- ☐ Да (указать название) _____
- ☐ Нет
12. В случае положительного ответа на вопрос №11, как часто вы приобретали продукцию таких мест:
- ☐ Часто
- ☐ Редко
13. Что для вас является наиболее важным критерием при выборе магазина для покупки чая:

-
- ☐ Известность магазина
 - ☐ Доступная цена
 - ☐ Наличие определенных сортов
 - ☐ Удобное расположение магазина
 - ☐ Привлекательный имидж, внешний вид, дизайн интерьера
 - ☐ Элитарность магазина
 - ☐ Свой вариант: _____

14. Хотели бы вы иметь возможность не только покупать развесной чай, но и попробовать его непосредственно в месте покупки:

- ☐ Да
- ☐ Нет

15. Хотите ли вы, чтобы в городе было место, где можно выпить чашечку чая на любой вкус в компании друзей, семьи или в одиночестве или взять его с собой по дороге на работу/учебу/прогулку:

- ☐ Да, такого места действительно не хватает
- ☐ Почему бы и нет
- ☐ Мне все равно

Создание прибыльного спортивного клуба с применением инновационных технологий и быстрой окупаемостью (Перевертнюк И.С., Фидорако А.Г.)

Перевертнюк Илона Сергеевна,

студентка 4 курса, направление «Менеджмент» (бакалавриат), Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского» в г. Ялте

Фидорако Анна Геннадьевна,

выпускница, направление «Туризм» (бакалавриат), Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского» в г. Ялте

Научный руководитель: **Лукиянова Елена Юрьевна,**

к.э.н., доцент, к.н., кафедры менеджмента и туристского бизнеса, Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского» в г. Ялте

Раздел I. Резюме

С каждым годом в Крыму все больше открываются спортивные секции и центры, чаще в школах либо арендованных зданиях, которые не предусмотрены для проведения современных спортивных мероприятий. Тем не менее, молодежь приобщается к спорту, здоровому образу жизни. На сегодняшний день Крыму не хватает спортивных многофункциональных инновационных центров, чтобы полностью удовлетворить потребность местных жителей и отдыхающих в активном занятии спортом.

В качестве потенциальных потребителей предоставляемых комплексом услуг можно рассматривать все население в возрасте от 18 до 60 лет. Поскольку предлагаемый комплекс услуг новый на существующем рынке, он будет интересен практически всем группам населения, предпочитающим активное и комфортное времяпровождение.

Отличительной особенностью от конкурента у планируемого нами спортивного комплекса будет его быстрая окупаемость, инновационность и комплексность, отсутствие аналогов.

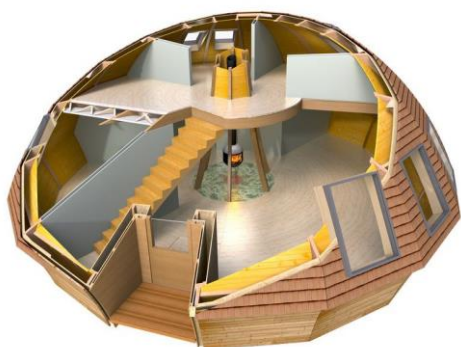
Эффективными будут проведение бесплатных мастер-классов для привлечения клиентов в спортивный инновационный комплекс, а также распространение информации о нем в сети Интернет (социальные сети: Вконтакте, Facebook, Instagram и др.). В связи с открытием тренажерного зала рационально провести акцию по продаже абонементов по сниженной цене, введение клубных карт и скидок. Стоит сделать премиум-карты для постоянных клиентов, разработать стандартные программы для тренирующихся не более 2 раз в неделю и пр.

Раздел II. Общее описание предприятия

Создание планируемого предприятия в качестве цели предполагает – выполнить проект, направленный на создание спортивно-оздоровительного комплекса на основе купольных и энергосберегающих технологий строительства в Крыму. Исходя из поставленной цели, были сформулированы решаемые задачи:

1. Обоснование и расчет использования технологии купольного строительства для создания спортивно-оздоровительного комплекса в Крыму.
2. Обоснование и расчет применения французских сенсорных («умных») окон в предлагаемом проекте.
3. Изучение возможности и рекомендации по применению вертикального озеленения для зоны отдыха тренировочного комплекса.
4. Применение специальных технологий подачи воды и переработки отходов.

Опираясь на формулировку цели и задач можно дать следующее описание предприятия: в проекте предлагается осуществление строительства современного инновационного спортивного комплекса, который будет расположен на прибрежной полосе. При строительстве планируется применять технологии купольного строительства, французских сенсорных («умных») окон, вертикального озеленения (рисунок 1), специальных технологий подачи воды и переработки отходов. Предлагаемый для строительства район характерен близостью песчаных пляжей, видом на море – «катящиеся бесконечные океанические волны», хорошими погодными условиями.



Фрагмент купольного здания комплекса



Фрагмент озеленения зоны отдыха



Фрагмент использования «умных» окон



Фрагмент вертикального озеленения планируемого комплекса



Вид из окон планируемого комплекса



Фрагмент открытой зоны общения

Рисунок 1. Фрагменты дизайна планируемого предприятия

Организационной формой предприятия будет на начальном плане ИП, а затем – общество с ограниченной ответственностью.

Раздел III. Товары и услуги

Для того чтобы быть востребованным, комплекс должен предлагать следующие виды услуг:

- фитнес-тренировки;
- занятия йогой и медитации;
- бассейн;
- тренажерный зал;

- массажный кабинет;
- сауна;
- различные спортивные развлекательные автоматы;
- включать зеленую зону отдыха и общения.

Номенклатура предлагаемых услуг, основывается на том, что современные производственный и управленческий процессы сложны тем, что они характеризуются:

- 1) высоким уровнем неопределенности;
- 2) повышенной скоростью изменений внутренней и внешней среды.

В результате этого уровень стресса, которому подвергаются менеджеры и исполнители производственных задач, повышается, что влечет:

- 1) возникновение предконфликтных ситуаций;
- 2) эскалацию конфликтов.

Внутренняя тревожность исполнителей и сотрудников аппарата управления, их напряженность, ожидание кризисных явлений отрицательно влияет на:

- 1) объективность суждений;
- 2) межличностное взаимодействие;
- 3) оптимальность достижения поставленных перед предприятием задач.

Гиподинамический режим, присущий спецификам трудовых функций работников умственного труда, губительно влияет на их:

- 1) мышечный тонус;
- 2) деятельность сердечно-сосудистой системы;
- 3) органов дыхания;
- 4) опорно-двигательного аппарата;
- 5) увеличение веса.

В результате сотрудники и менеджеры часто находят расслабление в употреблении алкоголя, никотина и прочих веществ, что усугубляет стрессовое состояние, напряженность, усталость и конфликтность.

Для преодоления вышеуказанной ситуации можно предложить использование спортивных тренировок для сотрудников и менеджеров. Индивидуальный характер тренировок будет необходимым условием компенсации управленческих сотрудников, находящихся в состоянии стресса.

Одна из программ, которая может быть рекомендована должна включать несколько компонентов:

- 1) изменение режима двигательной нагрузки;
- 2) оздоровительные мероприятия;
- 3) коррекцию режима питания;

4) комплекс физических упражнений.

Двигательная нагрузка должна включать ходьбу, начиная от 5000 до 10000 шагов в день, с постепенным увеличением скорости до 6 км/час. Для контроля могут быть использованы фитнес браслеты или трекеры (например, производимые фирмами AirOn, Apple, Xiaomi, Atrix, Garmin).

Оздоровительные мероприятия могут включать плавание, дыхательные гимнастика, массажи, обтирания, закаливание, спа-процедуры, походы.

Режим питания предполагает дробное питание, исключение жирной пищи, сокращение порции, учет калорий и т.д.

Комплекс физических упражнений изначально должен включать умеренные кардионагрузки (орбитрек, дорожка для ходьбы, велотренажер), подготовительные упражнения (включающие тренировку мышц пояса верхних конечностей, нижних конечностей, кора), затем переход на базовый комплекс.

После того, как достигнуты индивидуальные результаты возможно включение сотрудников и менеджеров в групповые виды спортивной деятельности, без потери индивидуального вектора (тренирующийся должен отслеживать динамику своих тренировочных изменений и личных достижений, сравнивая персональный прогресс со своими возможностями и достижениями). Здесь могут рекомендоваться направления (которые могут курироваться также предлагаемым предприятием):

- 1) командное плавание, водное поло, каякинг, рафтинг;
- 2) пейнтбол, лазертаг;
- 3) баскетбол, волейбол;
- 4) теннис, бадминтон;
- 5) командные скачки на лошадях и т.д.

Также эффективно проведение квестов, которые могут включать различную тематику.

Предлагаемое предприятие может рекомендовать фирмам создание мини спортивного зала (и курировать его), где будут располагаться:

- 1) кардиотренажеры;
- 2) столы для настольного тенниса;
- 3) баскетбольные кольца;
- 4) снаряды для боксирования;
- 5) душевая и туалет.

Такой мини спортивный зал даст возможность сотрудникам и менеджерам поддерживать физическую форму и снимать стресс в ходе рабочего дня, доказано, что мини перерывы в работе способствуют повышению ее продуктивности, а их отсутствие – провоцируют ее спад.

Предлагаемые мероприятия помогут:

- 1) нормализовать физическое и психологическое здоровья сотрудников и менеджеров;
- 2) повысить стрессоустойчивость;
- 3) снизить конфликтность;
- 4) улучшить выносливость;
- 5) улучшить скорость реакции и принятия решений;
- 6) сократить количество дней респираторных и других заболеваний.

Развивая направление индивидуальных спортивных тренировок сотрудников и менеджеров, предприятие инвестирует в свои человеческие ресурсы, тем самым, повышая эффективность экономического субъекта в целом.

Для того чтобы выяснить актуальность проекта и целесообразность его введения на рынок услуг, было проведено исследование – выявление потенциальных клиентов и наличие спортивных учреждений.

Раздел IV. Маркетинг-план

Особое внимание при анализе рынка (внешней среды) следует обратить на анализ конкурентов. Конкуренция – основной фактор, снижающий объем продаж. Стоит отметить, что в зоне, где планируется создание описываемого предприятия, нет отдельного спортивного комплекса. Тренажерные залы в основном находятся в арендованных помещениях, а бассейны располагаются в зданиях гостиниц.

Целесообразно отнести к числу конкурентов спортивного комплекса центры, предоставляющие аналогичные услуги. Детальный анализ конкурентов проводится по следующим позициям – месторасположение, время работы, парковка, качество и стиль интерьера, качество музыки, загруженность и стоимость.

Главным конкурентом в географической зоне планируемого предприятия является недавно открывшийся отель «Ribera Resort & SPA», который предлагает жителям и гостям города воспользоваться услугами: бассейна, тренажерного зала, спа.

Отличительной особенностью от конкурентов предлагаемого предприятия будет его инновационность и комплексность (плавательный бассейн, тренажерный зал, сауна, массажный кабинет и зона отдыха). Данного аналога в зоне реализации проекта не имеется.

Анализ рынка (существующие аналоги) и преимущества предлагаемого проекта перед аналогами приведены в таблице 1.

Таблица 1

Существующие аналоги и преимущества проекта перед аналогами

Создание прибыльного предприятия в малых и средних городах

Создание прибыльного спортивного клуба с применением инновационных технологий и быстрой окупаемостью
(Перевертнюк И.С., Фидорако А.Г.)

Показатели	Обычные спортивные предприятия		Преимущества данного проекта
	Преимущества	Недостатки	
1	2	3	4
Стоимость проекта	Нет.	Сравнительно высокий уровень затрат при открытии и функционировании.	Пропаганды здорового образа жизни, инновационность, что привлекает молодежь. Развитие патриотизма; укрепления семьи; создания надежной основы для бизнеса.
Соответствие экономическим потребностям региона	Да.	Спортивное оборудование и места расположения тренажерных залов не способствует заинтересованности в тренировках.	Нет аналогов в Крыму, по опросам есть заинтересованность у потребителей в проекте.
Ресурсозатратность	Нет.	Сравнительно высокая ресурсозатратность при создании.	При эксплуатации низкая ресурсозатратность, экономичность, ресурсосберегающие технологии.
Чистая финансовая прибыль	Зависит от потребления населением.	Нет	Ежемесячная чистая прибыль 1 млн. руб.
Воздействие на экологию региона	Практически не воздействует.	Слабый уровень загрязнения (стандартные отходы от систем жизнеобеспечения).	Экологически безопасен.

В качестве потенциальных потребителей предоставляемых комплексом услуг можно рассматривать все население прилегающих территорий в возрасте от 18 до 50+ лет. Данный спортивный комплекс – новшество на рынке, тем самым можно считать, что он будет привлекателен и интересным для разных групп людей.

Для распространения информации о спортивном комплексе вначале будет задействована реклама в местной прессе. Стоимость одной публикации в газетах региона составляет 175,00 руб., периодичность выхода рекламы – два раза в неделю.

В дальнейшем планируется реклама на местном радио. Стоимость рекламного ролика в эфире – 850,00 руб. Выход рекламы на радио будет вначале три–четыре раза в неделю, а в дальнейшем один–два раза. Для привлечения клиентов на радио (в форме викторин), будут разыгрываться абонементы и скидки на услуги спортивного комплекса. Затем следует установить билборд и ситилайт на видных местах для жителей.

Также в настоящее время самой эффективной рекламой является – глобальная сеть Интернет. Так основная целевая аудитория – молодежь и

активные люди старшего возраста – данная реклама будет представлена в социальных сетях Вконтакте, Facebook, Instagram и др. Будет создана страница и группа спортивного комплекса, где будет выставлена вся главная информация.

Цель данной рекламы будет заключаться в том, что бы как можно больше людей являлись подписчиками данных страниц и делились информацией с окружающими.

Необходимо постоянно прорабатывать свои абонементы, клубные карты и скидки. Стоит сделать премиум-карты для постоянных клиентов.

Затраты на рекламу составят: 50000,00 руб.

Исходя из изложенного выше, в таблице 2 рассчитан прейскурант цен на услуги спортивного комплекса.

Таблица 2

Прейскурант цен на услуги спортивного комплекса

Наименование	Цена, руб.
Единоразовое посещение тренажерного зала (1 час)	200,00
Абонемент в тренажерный зал (1 час)	1200,00
Единоразовое посещение бассейна (1 час)	350,00
Абонемент в бассейн (1 час)	1500,00
Средняя стоимость массажа	1000,00
Посещение сауны (1 час)	2100,00

Раздел V. Производственный план

Для реализации спортивного комплекса понадобится следующее оборудование, приведенное ниже в таблицах 3–9.

Тренажерный зал включает в себя два зала с новейшим оборудованием (таблица 3).

Таблица 3

Затраты на оборудование тренажерного зала

Наименование	Цена за единицу, руб.	Количество	Итого
1	2	3	4
Гантельный ряд (5–45 кг)		40000,00	
Набор уретановых гантелей с различным весом (0,5–15 кг)		58000,00	
Гриффы для штанги		15000,00	
W-образные гриффы		18000,00	
Блины для штанги с различным весом (в сумме до 300 кг), для одновременных занятий 2–3 клиентов		48000,00	
Стойка для приседаний со штангой	3630,00	2	7260,00
Скамья для штанги	4490,00	3	13470,00
Скамья для пресса	3390,00	2	6780,00
Скамья универсальная	4450,00	2	8900,00
Ремни для тяги, пояса		10000,00	
Специальные коврики под штанги	150,00	10	1500,00
Стойка для подтягиваний	13300,00	4	53200,00
Беговые дорожки	23200,00	4	92800,00
Кроссовер	41000,00	1	41000,00
Тренажер Смитта	28550,00	1	28550,00
Римский стул	9290,00	2	18580,00
Велодорожки	16490,00	4	65960,00
Орбитрек	15450,00	2	30900,00
Декор тренажерного зала:		50000,00	
Итого		607900,00	

Массажный кабинет состоит из двух кабинетов, для удобства обслуживания гостей (таблица 4).

Таблица 4

Затраты на оборудование массажного кабинета

Наименование	Цена за единицу, руб.	Количество	Итого
Массажный стол	15000,00	2	30000,00
Шкафы	10000,00	2	20000,00
Стол	4000,00	2	8000,00
Стулья	1200,00	2	2400,00
Крема для массажа	330,00	7	2310,00
Ширма для переодевания	5600,00	2	11200,00
Эфирные масла	590,00	7	4130,00
Декор		7000,00	
Итого:		85040,00	

Наименование и стоимость оборудования для зоны отдыха приведено в таблице 5.

Таблица 5

Затраты на оборудование зоны отдыха

Наименование	Цена за единицу, руб.	Количество	Итого
1	2	3	4
Барная стойка	25 000	1	25 000,00
R-keeper	84 000	1	84 000,00
Принтер	4000	1	4000,00
Стол (круглые)	6000	4	24 000,00
Стол (прямоугольные)	7000	4	28000,00
Кресла	6500	8	52000,00
Диваны	12000	8	96000,00
Барные стулья	4000	4	16000,00
Озеленение крыши комплекса	217700,00		
Итого:	546700,00		

Затраты для проектирования бассейна (25x11 м с шести дорожками) приведены в таблице 6.

Таблица 6

Затраты на оборудование бассейна

Наименование	Стоимость, руб.
Чаша для плавания (система фильтрации и подогрева воды идут в наборе с чашей)	2500000,00 руб.
Освещение, разделительные дорожки, облицовочная плитка	500000,00 руб.
Итого:	3000000,00 руб.

Для занимающихся в бассейне предусмотрены две раздевальные комнаты, оснащенные двухъярусными шкафчиками для хранения одежды, заблокированные с местами для переодевания.

Душевые и санитарные узлы предусмотрены сообщающимися непосредственно с раздевальными (таблица 7).

Таблица 7

Затраты на оборудование для: раздевалок, уборных и душевых

Наименование	Цена за единицу, руб.	Количество	Итого
Шкафчик (2 секции)	6175,00	58	358150,00
Скамейки для раздевалок двухсторонняя	5730,00	12	68760,00
Оборудование для душевых и уборной	130000,00		
Декор	50000,00		
Итого:	606910,00		

8). Сауна включает в себя: купели, сауна, душевая и комната отдыха (таблица

Таблица 8

Затраты на оборудование сауны

Наименование	Цена, руб.
Сауна	120000,00
Купели:	56000,00
Мебель и аксессуары	120000,00
Итого:	296000,00

Затраты на оборудование вестибюля и административно-бытовых помещений приведены в таблице 9.

Таблица 9

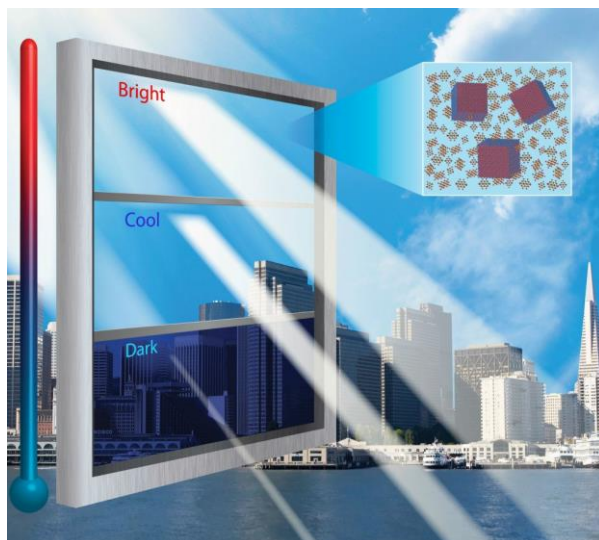
Затраты на оборудование вестибюля и административно-бытовых помещений

Наименование	Цена за единицу, руб.	Количество	Итого
Мебель в кабинете директора, администрации и вестибюле		150000,00	
Мебель в зале ожидания		35000,00	
Компьютеры	4	22000,00	88000,00
Принтер	4	6014,00	24056,00
Ксерокс	2	4200,00	8400,00
Телевизор	1	35600,00	35600,00
Установка видеонаблюдения		86347,00	
Итого:		427403,00	

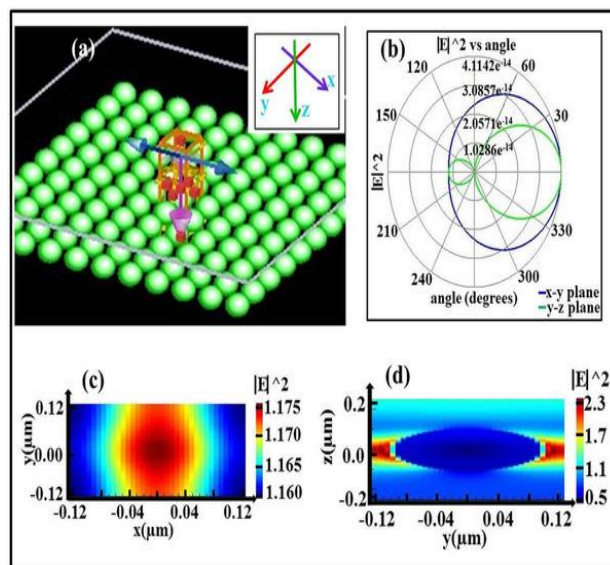
Количество одновременно обслуживаемых клиентов составляет:

1. В тренажерном зале могут одновременно обслуживаться 50 человек.
2. Бассейн предназначен для 48 человек одновременно.
3. В массажном кабинете могут одновременно обслуживаться 2 человека.
4. В сауне могут одновременно обслуживаться 4–6 человек
5. Зона для отдыха предназначена для 72 человек.

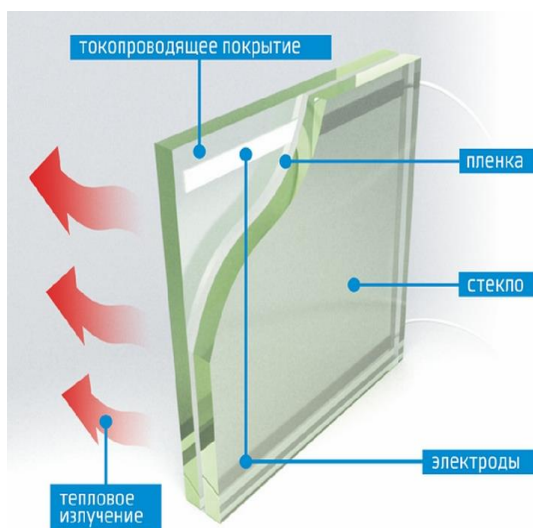
Отличительной особенностью данного комплекса будет сложить необычная планировка сооружения, включая в проектирование здание таких инноваций, как «умные» окна (рисунок 2) и озеленение крыши с зоной отдыха в теплое время года.



Возможный уровень фильтрации света



Физические параметры «умных окон»



Строение «умных» окон



Настройка «умных» окон

Рисунок 2. Умные окна

Принцип действия «умных» окон основан на препятствии прохождения видимого света. В зависимости от внешних условий эти окна могут менять прозрачность, пропуская больше света когда на улице холодно и блокировать свет при жаркой погоде. Речь идет о видимом свете, т.е. стекло в окнах может затеняться до нужной степени с целью достижения комфортного показателя освещенности в помещении. «Умное» покрытие стекла позволит включить холодный режим с помощью блокировки солнечного тепла и наоборот, включить

теплый режим, блокируя солнечный свет. Все «умные» окна являются низкоэмиссионными и в холодное время года отлично сохраняют тепло. В теплое время года они позволяют достигать уровня комфортной температуры внутри помещения из-за дозированного пропуска тепловых лучей. В этом случае значительно снижается необходимость применения кондиционеров в помещении. Особое внимание следует уделить зоне отдыха спортивного комплекса. Зона отдыха будет располагаться как внутри спортивного комплекса, так и на крыше. В холодное время года и в непогоду, крыша здания будет под куполом из поликарбоната. Аттрактивностью зоны отдыха на крыше будет служить комфортная обстановка при помощи озеленения (рисунок 1).

Реализация проекта создания спортивного комплекса позволит привлечь различные категории людей для проведения тренировок и соревнований. Спортивный эффект комплекса будет заключаться в повышении конкурентоспособности спорта и одновременно позволит местному населению активно заниматься спортом, приобщать молодежь к здоровому образу жизни.

Раздел VI. Организация управления

Организация управления проектом будет осуществляться в соответствии с РМВОК 6.

В ходе проекта будут реализованы пять групп управленческих процессов (этапы проекта):

- инициация проекта;
- планирование проекта;
- организация исполнения проекта;
- мониторинг и контроль проекта;
- завершение проекта.

Этапность проекта будет представлена следующими работами:

- проектирование и подготовка заявок (3–4 месяца);
- строительство спортивного комплекса (3 года);
- закупка оборудования и установка (4–5 месяцев);
- поиск персонала;
- продвижение на рынок услуг спортивного комплекса.

В процессе организации управления при подборе персонала в спортивный комплекс будут учитываться такие показатели как:

- обязательное профессиональное образование;
- опыт работы в подобной сфере;
- личные качества.

Планируемый персонал спортивного комплекса с указанием графика работы и оплаты труда приведен в таблице 10.

Таблица 10

Планируемый персонал спортивного комплекса

Персонал	Количество чел.	График работы	Зарплата
Администратор	2	2/2	15000,00
Бухгалтер	1	5/2	12000,00
Массажист	2	2/2	10000,00+ %
Тренер	4	2/2	18000,00
Медсестра	2	2/2	10000,00
Инженер	1	5/2	15000,00
Работники для обслуживания комплекса	2	5/2	8000,00
Охрана	6	1/2	13000,00
Сезонная гардеробщица	2	2/2	6000,00
Уборщики	4	2/2	9000,00

Форма персонала, будет соответствовать стандартом занимающей должности.

Раздел VII. Капитал и организационно-правовая форма предприятия

Планируется, что на начальной стадии функционирования предприятия будет использоваться собственный, заемный виды капитала, а также грантовая поддержка проекта. В дальнейшем планируется самофинансирование за счет осуществления коммерческой деятельности в соответствии с профилем планируемого предприятия. Организационно-правовая форма – на начальном этапе – ИП, в дальнейшем – общество с ограниченной ответственностью.

Раздел VIII. Финансовый план

Для реализации проекта потребуется: 33451953,00 руб.

Затраты пойдут на строительство и оборудование спортивного комплекса, состоящего из бассейна, тренажерного зала, сауны, массажного кабинета, раздевалки, душевых, уборных, вестибюля, административно-бытовых помещений, зоны отдыха.

Данные затраты приведены в таблицах 11–13.

Таблица 11

Стоимость строительства спортивного комплекса

Наименование	Стоимость, руб.
Подготовительные работы. Благоустройства спортивного комплекса	490000,00
Строительство комплекса 980 м2	22210000,00
Крыша здания с раздвижным куполом из поликарбоната	132000,00
Строительные работы бассейна, оборудование	5000000,00
Итого:	27832000,00 руб.

Стоимость затрат на оборудование спортивного комплекса – 5619953,00 руб.

Таблица 12

Инвестиции в спортивный комплекс

Год	Cash flow	Накопленная чистая прибыль
1	2	3
2018	-18645956	-18645956
2019	-12805000	-31450956
2020	-2000997	-33451953
2021	11159651	-22292302
2022	11159651	-11132651
2023	11159651	27000
2024	11159651	11186651
2025	11159651	22346302
2026	11159651	33505953
2027	11159651	44665604
2028	11159651	55825255
2029	11159651	66984906
2030	11159651	78144557
2031	11159651	89304208
2032	11159651	100463859
2033	11159651	111623510
2034	11159651	122783161
2035	11159651	133942812

Год	Cash flow	Накопленная чистая прибыль
2036	11159651	145102463
2037	11159651	156262114
2038	11159651	167421765

Накопленная чистая прибыль спортивного комплекса приведена на рисунке 3.

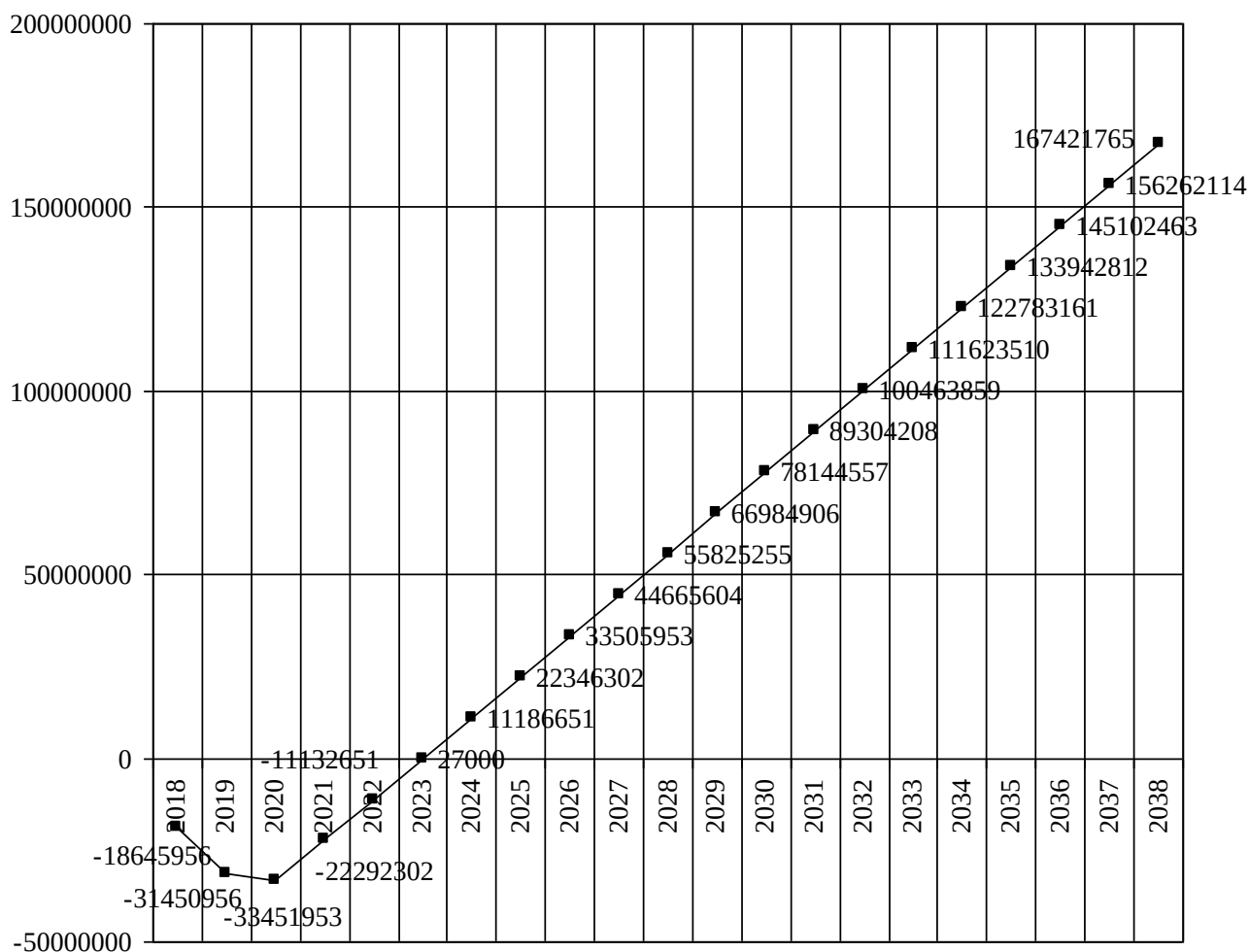


Рисунок 3. Накопленная чистая прибыль спортивного комплекса (руб.)

Внутренняя норма доходности спортивного комплекса IRR с 2018 по 2038 гг. – 24 %. Таблица 12 и рисунок 3 показывают, что спортивный комплекс в 2017–2019 гг. вкладывает в проект, не получая чистой прибыли. С 2022 г. спортивный комплекс приносит чистую прибыль, тем самым срок окупаемости проекта небольшой, составляет 5-6 лет.

В ходе реализации проекта возможны риски, которые условно можно разделить на производственные, коммерческие, финансовые и форс-мажорные:

1. Производственные риски связаны с различными нарушениями в процессе оказания услуг. Для предлагаемого предприятия это поломка основного тренажерного оборудования. Чтобы избежать данного риска, необходимо проводить качественный контроль состояния оборудования спортивного комплекса.

2. Коммерческие риски связаны с реализацией спортивных услуг. Для их устранения требуется проводить всевозможные акции, скидки на услуги спортивного комплекса, тем самым привлекать новых потребителей и укреплять лояльность постоянных клиентов.

3. Финансовые риски вызываются инфляционными процессами, колебаниями валютных курсов и пр. Эти риски можно снизить только благодаря системе эффективного финансового менеджмента.

4. Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами, определяются происшествиями непреодолимой силы. Мерой их снижения служит работа предприятия с достаточным запасом финансовой прочности.

Для уменьшения рисков предлагается страхование имущества и разработка эффективной стратегии рекламы на рынке, поскольку именно к изменению объемов реализации наиболее чувствителен проект.

Осуществление идеи инновационного спортивного комплекса позволит привлечь разные категории людей для проведения тренировок и соревнований, оздоровления. Эффект от реализации проекта будет заключаться в реализации пропаганды здорового образа жизни, патриотического воспитания молодежи, укрепления семьи и создания надежной основы для бизнеса.

Разработка инвестиционного проекта (на примере ООО "Росстрой") (Ляшенко К.В.)

Ляшенко Ксения Владимировна

Студентка 4 курс, факультет «Финансы и кредит».

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

Научный руководитель: Халяпин Алексей Алексеевич,

кандидат экономических наук, доцент

Краткая характеристика предприятия и инвестиционного проекта

Инициатор проекта производства пенобетонных блоков - Общество с ограниченной ответственностью "Росстрой". Форма собственности - частная. Основной вид деятельности - закупочно-посредническая и строительная деятельность.

Уставный фонд - 39 тыс. руб.

Учредители ООО "Росстрой" - юридические и физические лица.

Ассортимент будущей выпускаемой продукции - пенобетонные блоки, используемые в строительстве жилищных и промышленных объектов.

Сырьевая база производства на 100% обеспечивается местными поставщиками.

Планируемый объем выпуска готовой продукции - 1980 куб. м в год на общую сумму 3564 тыс. рублей в год на основе арендуемых и планируемых производственных мощностей.

Рынком сбыта готовой продукции являются строительные организации и население близлежащих районов со средним уровнем доходов.

Общая стоимость проекта по введению в строй и эксплуатации производственного комплекса по выпуску пенобетонных блоков 750 тыс. рублей, которые предполагается привлечь взяв кредит в банке по ставке 18% годовых в рублях.

Персонал непосредственно производящий пенобетон состоит из 7 человек плюс мастер и бухгалтер. Ввиду ярко выраженной сезонности спроса на строительные материалы предполагается сокращение в зимнее время до 5 человек.

Конкурентоспособность выпускаемой продукции обеспечивается низкими

внутрипроизводственными издержками вследствие не высокой требовательности к производственным и складским помещениям и гибкостью небольшого производства на сокращение сезонных издержек.

Срок инвестиционного проекта определяется временем окупаемости вложенных инвестиций и по предварительным оценкам, которые представлены далее, составит 9,5 месяцев. Исполнитель инвестиционного проекта ООО "Росстрой". Уставный капитал 50 тыс. руб. Организационно правовая форма Общество с ограниченной ответственностью.

Такое разделение позволит вести самостоятельную учетную политику. А кредит в банке будет оформляется на ООО "Росстрой " уже имеющего кредитную историю.

Характеристика продукции

Пенобетон - легкий ячеистый бетон, получаемый в результате твердения раствора, состоящего из цемента, песка и воды, а также пены. Эта пена обеспечивает необходимое содержание воздуха в бетоне и его равномерное распределение во всей массе в виде замкнутых ячеек. Пену получают из пеноконцентрата.

Этот строительный материал пользуется особой популярностью в Германии, Голландии, Скандинавских странах, Чехии. Причем в последней, блоки из него называют "биоблоками", поскольку в качестве исходного сырья используются только экологически чистые природные компоненты: обожженная известь, песок и вода, при сравнительно небольшом добавлении цемента. В последнее время, для снижения стоимости строительных материалов, часто в виде компонентов используются отходы разных производств, например шлаки. Согласитесь, что неприятно жить в доме построенном из чьих-то отходов, в экологической чистоте которых нельзя быть полностью уверенным.

Пенобетон имеет следующие свойства:

- легко задаваемая прочность на сжатие;
- хорошая тепло- и звукоизоляция;
- низкое водопоглощение;
- малый коэффициент усадки;
- устойчивость к переменному замораживанию, оттаиванию;
- высокая пожаростойкость;
- удобоукладываемость;
- хорошая гвоздимость.

Очень удобно то, что блоки можно пилить, сверлить, фрезеровать, а элементы отделки крепить гвоздями, как к обычному дереву. По своим

характеристикам и потребительским свойствам данным материал наиболее близок к дереву, но имеет значительно большую долговечность.

Таблица 1

Сравнительные характеристики строительных материалов

Показатели	Кирпич строительный		Строительные блоки		Пенобетон (неавто-клавный)
	глиняный	силикатный	керамзит-о-бетон	Газобетон (автоклавный)	
Плотность, кг/м ³	1550-1700	1700-1950	900-1200	300-1200	300-1200
Масса 1м ³ , кг	1200-1800	1450-2000	500-900	90-900	90-900
Теплопроводность, Вт/м*К	0,6-0,95	0,85-1,15	0,75-0,95	0,07-0,38	0,07-0,38
Морозостойкость, цикл	25	25	25	35	35
Водопоглощение, % по массе	12	16	18	20	14
Предел прочности при сжатии, МПа	2,5-25	5-30	3,5-7,5	0,15-25,0	0,10-12,5

Пенобетон очень технологичен при укладке. Блоки из пенобетона имеют достаточно большой размер, при небольшой массе. Например блок размером 600х300х250 весит не более 18 кг., что позволяет уменьшить трудозатраты. Бригада из 3 человек может справиться со сборкой дома из пеноблоков, площадью 120 м³, всего за 10-12 рабочих дней.

Пенобетон имеет следующие преимущества:

1. Экономичность. Строительство с использованием пеноблоков обойдется существенно дешевле по сравнению с другими материалами, благодаря низкой цене пенобетона, экономии на транспортировке, монтаже и отделке помещений.
2. Удобство и быстрота монтажа. Относительная легкость пенобетона, большие размеры блоков и высокая точность линейных размеров значительно облегчают и увеличивают скорость кладки. Пеноблоки легки в обработке и отделке (легко сверлятся и режутся обычным инструментом).
3. Тепло и звукоизоляция. Благодаря своей ячеистой структуре пеноблоки обладают высокой способностью к поглощению звука и являются эффективным утеплителем, сохраняющим оптимальный, независимый от внешних условий, температурный режим помещения. Использование пеноблоков позволяет достичь существенной экономии на отоплении.
4. Надежность. Пенобетон является практически вечным материалом, не подверженным влиянию времени, и обладающим прочностью камня. Повышенная сейсмостойкость зданий, при строительстве которых использовались пеноблоки, благодаря меньшему весу конструкций.
5. Экологическая безопасность. При эксплуатации пенобетон не выделяет

токсичных веществ, поскольку пеноблоки таковых не содержат, и по экологичности уступает только дереву.

6. Пожаробезопасность. Пеноблоки соответствуют первой степени огнестойкости, и надежно защищают от распространения пожара. Под воздействием интенсивной теплоты на поверхность, пенобетон не расщепляется и не взрывается, как это имеет место с тяжелым бетоном.

Пенобетон используется в строительстве с 70-х годов более чем в 40 странах:

- для утепления крыш - плотностью до 300-400 кг/м³;
- для заполнения пустотных пространств (консервация шахт, реконструкция канализационных систем городов) - 600-1000 кг/м³;
- для изготовления строительных блоков - 700-800 кг/м³;
- заборов, балконных ограждений - 800-1000 кг/м³;
- для изготовления армированных и неармированных перегородок, стеновых панелей, перекрытий - 1200-1400 кг/м³.

То есть, данный продукт может быть использован как конструкционный, так и теплоизоляционный материал.

К сожалению, у некоторых людей сохранилось предубеждение о низкой конструктивной прочности пенобетона. Раньше применялись технологии, которые не позволяли выпускать пенобетон с высокими характеристиками по прочности. В настоящее время возможно использование пенобетона для строительства несущих стен в домах из нескольких этажей.

Основное отличие пенобетона от других строительных материалов это высокие теплоизоляционные качества. 30 см. пенобетона по теплоизоляционным качествам равны 75-90 см. керамзитобетона или 150-180 см. кирпича. Альтернативой использованию пенобетона может быть строительство крепости с метровыми кирпичными стенами или чрезмерные затраты на отопление дома. Если тепло не будет теряться через стены дома, то даже использование электрических обогревательных систем не отразится на бюджете.

Таблица 2

Сравнительные характеристики пенобетонов

Марка бетона по средней плотности в сухом состоянии	300	400	500	600	700	800	900
Пределы отклонений средней плотности бетона, кг/м ³	250-350	351-450	451-550	551-650	651-750	751-850	851-950
Коэффициент теплопроводности бетона, не более Вт/(м*К)	0,07	0,10	0,12	0,14	0,18	0,21	0,24
Класс бетона по прочности на сжатие	M0,10	M0,5 M0,75	M0,75 B1 B1,5	B1 B1,5 B2	B1,5 B2 B2,5	B2 B2,5 B3,5 B5	B2,5 B3,5 B5
Средняя прочность на сжатие (при коэффициенте вариации V=17%) не менее, МПа	0,10	0,7 1,1	1,1 1,4 2,0	1,4 2,2 2,9	2,2 2,9 3,6	2,9 3,6 5,0 7,0	3,6 5,0 7,2 10,0

Актуальность данного вопроса сегодня связана еще и со вступлением в силу второй очереди СНиПов по теплосбережению. Минстрой РФ внес изменения в СНиП II-3-79 "Строительная теплотехника", согласно которым общее термическое сопротивление ограждающих конструкций должно составлять для московского региона не менее 3,2м²*°C/Вт. Выполнить это правило, увеличив толщину ограждающих конструкций, практически невозможно: толщина стен из железобетона должна быть не менее 6м., а из кирпича - не менее 2,3м.

Все технологии для внешней отделки фасадов, применяемые для отделки стен из кирпича, бетона, шлакоблоков и т.д., применимы и для пенобетона. Основные технологии это - отделка штукатуркой, отделка фасадной плиткой и отделочным кирпичом. Отделка кирпичом наиболее распространена в настоящее время в коттеджном строительстве, и основные объемы застройки идут именно по этой технологии. Но мода на однотипные кирпичные коробки уже проходит и дизайн новых домов становится все более красивый и разнообразный.

Анализ организационно-производственной части проекта

Анализируемая в данной работе финансовая часть инвестиционного проекта основа на следующей бизнес-идеи. В г. Краснодаре создается производство пенобетонных блоков. Требования к технологическому процессу позволяют привлекать рабочих средней квалификации. Используются простейшие исходные материалы: песок, цемент вода и добавка пенообразователя.

1. Цель и задачи проекта.

Целью проекта является создание рентабельного производства по изготовлению мелких стеновых блоков из пенобетона, удовлетворяющих требованиям ГОСТ 21520-89.

Рентабельность проекта обусловлена:

Выбором и применением оборудования, механизмов, агрегатов и оснастки, обладающих наилучшими показателями по:

- производительности;
- качеству параметров технологического процесса на всех стадиях производства блоков;
- надёжности;
- ремонтпригодности;
- энергопотреблению;
- простоте эксплуатации и обслуживанию;
- металлоемкости;
- стоимости.

Предлагаемая технологическая линия в целом подтвердила высокие оценки всех перечисленных показателей опытом эксплуатации в реальном производстве.

Разработкой технологической планировки линии по производству блоков, обеспечивающей максимальный съём товарной продукции с одного квадратного метра производственной площади.

Минимизацией энергозатрат на производство.

Обеспечением максимальной производительности рабочих путём применения оригинальной оснастки, собственной конструкции форм и оптимальной схемы организации труда.

Разработкой рецептур и технологических режимов, обеспечивающих гарантированное качество производимых блоков и минимальное время технологического цикла даже при применении песка среднего модуля крупности.

Оборудование.

В технологическую линию входят:

Смеситель установочной мощностью 15 квт. для приготовления пенобетонной смеси производительностью до 0,75 м³ за замес, оборудованный пневматическим механизмом для разгрузки приготовленной порции смеси в приёмную ёмкость.

Стапель для загрузки сырья в смеситель и монтажа на нём пеногенератора, дозаторов воды затворения и воды для приготовления рабочего раствора пенообразователя, пульта управления. Стапель является также рабочим местом оператора по приготовлению пенобетонной смеси.

Пеногенератор производительностью 400 литров мелкодисперсной пены из низкократного пенообразователя в течение 3-х минут.

Линия приёма из смесителя и раздачи в формы пенобетонной смеси.

Формы для изготовления пенобетонных блоков.

Участки тепловой обработки форм с пенобетоном.

Оборудование для окончательной обработки блоков после их распалубки.
Насосная и компрессорная станции.

Инженерные сети, виды энергоносителей и обеспечение ими производственного процесса.

Для организации производства блоков из пенобетона инженерные сети должны обеспечить технологический процесс:

тёплой водой с температурой 45 град. Цельсия с расходом не менее 1м³ в час;

горячим воздухом (с температурой около 90 гр. Цельсия) с расходом не менее 120 м³/мин.;

сжатым воздухом для управления процессом сброса пенобетонной смеси из смесителя с рабочим давлением 5 атмосфер;

электроэнергией, обеспечивающей питание электропотребителей суммарной мощностью до 25 квт;

возможностью сброса в канализацию воды объёмом до 1,5 м³ в сутки.

Подъездные пути.

Подъездные пути и разгрузочные площадки должны обеспечивать доставку к технологической линии в течение рабочей недели не менее 70 тонн цемента и 70 тонн песка.

Технологическая планировка цеха по изготовлению блоков.

Во втором случае раздача пенобетонной смеси производится из приёмной ёмкости при помощи генераторного насоса. Ёмкость вместе с насосом перемещается вдоль форм по рельсам.

Технологический процесс изготовления блоков. Рецепт пеныбетонной смеси. В данном проекте технологический процесс разработан, испытан и отлажен в условиях планового производства для следующих видов сырья и компонентов:

Цемент - ПЦ 500-ДО

Песок - горный, среднего модуля крупности.

Пенообразователь - "Ареком-4", ПБ-2000 и аналогичные.

Смазка для форм - "Компил".

Активатор реакции гидратации - Ускоритель твердения Асилин.

Чистое операционное время основных операций приготовления одного замеса емкостью 0,5 - 0,6 м³. пенобетонной смеси, определяющих производительность технологической линии, составляет 21 минуту. Реальное среднее время (с учётом нормативных потерь), затрачиваемое на один замес, - 30 минут. Приведенные временные показатели обеспечиваются даже при ручной загрузке цемента и песка. Применение средств механизации позволит увеличить

расчетную производительность технологической линии. При работе в одну смену при ёмкости одного замеса 0,75 м³ производительность линии составит до 12 м³ пенобетонных блоков.

Применение компонентов Асилин, а также участков тепловой обработки форм с пенобетоном, позволяет производить распалубку и последующую чистовую обработку свободной поверхности блока:

при температуре воздуха в цехе до 16 град. - через 10-12 часов;

при температуре воздуха в цехе до 5 град. - через 18-20 часов.

Организация трудового процесса и нормативная база.

Определены основные операции:

сборка форм и их смазка;

приготовление пенобетонной смеси;

заливка форм пенобетонной смесью;

тепловая обработка залитых пенобетоном форм;

распалубка форм с извлечением блоков;

транспортировка блоков к месту их чистовой обработки и складирования;

обработка и складирование блоков;

зачистка форм.

На выполнение каждой операции опытным путём установлены нормы времени, которые дают возможность планировать работу в одну смену с численностью производственных рабочих в 7 человек.

Организация складского хозяйства.

В основе организации складского хозяйства лежит принцип минимизации затрат. Цемент закупается и хранится в мешках. Это позволяет исключить из технологической линии оборудование для хранения и транспортировки цемента и песка, их дозаторы, что уменьшает денежные средства, необходимые для изготовления и монтажа технологического оборудования, начала серийного рентабельного выпуска товарной продукции.

Складирование мешков максимально приближено к смесителю.

Обеспечение качества готовой продукции на стадиях её производства.

Качество изготавливаемых блоков зависит от точного соблюдения при работе:

рецептур приготовления пенобетонной смеси;

температуры воды затворения и воды для приготовления пены;

температуры воздуха в камере для тепловой обработки и времени поддержания этой температуры;

точного соблюдения разработанной последовательности и продолжительности операций при приготовлении пенобетонной смеси;

правил и приёмов внесения компонентов "Ареком-4", Асилин .

Объекты инвестиций. Для производственного процесса необходимы производственные площади 100-150 кв.м. Складские площади около 60 кв. м., с возможностью хранения производимой за 2 недели продукции в размере 100 м³. пеноблоков. Основное требование, для осуществления производственного процесса, наличие всех необходимых для производства коммуникаций: водоснабжение; канализация; вентиляция; отопление от котельной; электропитание.

Состояние рынка сбыта продукции. ООО "Росстрой" планирует реализовывать свою продукцию на региональном рынке, емкость которого позволяет осуществить вход в рынок пока незначительным объемом с возможностью дальнейшего развития. Высокая рентабельность и быстрый срок окупаемости позволяют быстро увеличивать объем выпускаемой продукции.

Планируемый ООО "Росстрой" объем производства - 1980 куб.м. в год. Таким образом, ООО "Росстрой", займет около 1,7% от общего объема продаж пенобетона на региональном рынке в ближайшем будущем. Поэтому стратегия организации направлена на то, чтобы занять эту рыночную нишу и закрепиться на ней.

Цены ООО "Росстрой" предполагает среднерыночные - 1800 руб./м³. В плане гибкости реагирования на покупательские потребности, на конкретное желание заказчика, ООО "Росстрой" имеет неоспоримые преимущества, т.к. наличие складских запасов и недозагруженных мощностей позволяет гибко реагировать на изменение конъюнктуры. И быстро откликаться на любые требования рынка.

Таблица 3

Операционный график инвестиционного периода

Наименование мероприятия	2018г.										2019г.	
	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев
Предпроизводственный ремонт помещения	+											
Поставка и монтаж основного оборудования	+											
Обучение персонала	+											
Кредитование	+											
Выход на мощность 100%	50%	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Окончательный расчет с Кредиторами												+

Организационный план. Начало инвестиционного проекта учитывая большую сезонность спроса необходимо начать не позднее марта. Дальнейший график представлен в таблице 3.

К концу инвестиционного периода предприятие полностью рассчитывается кредиторами.

Расчет финансового обоснования инвестиционного проекта

Расчет финансового обоснования инвестиционного проекта проводится с учетом сезонности производства.

Объем привлекаемого кредита 750 тыс. рублей.

Ставка привлечения кредита 18% годовых или 1,5% в месяц с ежемесячной оплатой процентов и погашением кредита в конце года.

Продолжительность рабочего дня 8 часов.

Фонд рабочего времени в месяц 22 дня.

Летний период - апрель, май, июнь, июль, август, сентябрь. Загруженность мощностей 100%.

Зимний период - октябрь, ноябрь, декабрь, январь, февраль, март. Загруженность мощностей 50%.

Налоги исчисляются по упрощенной схеме налогообложения с оплатой 15% от дохода уменьшенного на величину расхода.

Технико-экономические показатели производства представлены в таблице 4.

Таблица 4

Технико-экономические показатели

Параметр	Кол-во	
	Летний	Зимний
Производительность, м ³ /сутки	10	5
Количество рабочих дней в месяц	22	22
Рыночная (отпускная) цена, руб/м ³	1 800	1 800
Количество рабочих	7	3
Количество мастеров смены	1	1
Количество бухгалтеров	1	1
Расход электричества в день, кВт	46	28

Таблица 5

Цены на материалы используемые в производстве

Цена	Сумма, руб.
Стоимость цемента М500Д0 за 1 тонну, с доставкой	1 600
Стоимость 1 тонны песка с доставкой	200
Пенообразователь Ареком-4	42
Смазка форм Компил	21
Ускоритель твердения Асилин	34
Стоимость электроэнергии, за 1КВт	2

Таблица 6

Расчет стоимости сырья для производства 1 м³ пенобетона (плотность 600 кг/м³)

Наименование	Кол-во на 1 м³.	Цена	Сумма	В месяц 100% загр.	В месяц 50% загр.
Цемент М500Д0, кг	400	1,60	640	140800	70400
Песок, кг.	330	0,20	66	14520	7260
Пенообразователь Ареком-4, литров	1	42,00	42	9240	4620
Смазка форм Компил, литр	1	21,00	21	4620	2310
Ускоритель твердения Асилин	0,5	34,00	17	3740	1870
Итого:			786	172920	86460

Рассчитаем производительность в месяц, после выхода на полную мощность:

10 м³. в смену

в месяц: $10 \times 22 = 220$ м³ в мес. В зимний период 110 м³

в год: 1980 м³ в год

На полную мощность выход предстоит осуществить на 2-ой месяц.

Расчет оборота при полной (100%) загрузке мощности.

Розничная отпускная цена

м³ пенобетона - 1800 руб/куб.м.

в месяц: $220 \times 1800 = 396000$ руб. в год: 3564000 руб.

Расчет инвестиционных вложений представлены в таблице 7.

Таблица 7

Инвестиционные вложения

Название вложения	Кол-во	Цена	Сумма
Установка Санни-014	1	90 000	90 000
Компрессор К-11	1	12 800	12 800
Высокоточная, универсальная форма 500x300x100(200), 1куб.м.	10	42 600	426 000
Погрузчик 2 тонны	1	192 000	192 000
Подготовка площадей для производства			10 000
Итого:			730 800

Расчет фонда заработной платы по летнему и зимнему периодам за месяц представлен в таблице 8.

Таблица 8

Расчет фонда заработной платы за месяц (руб.)

Персонал	Численность	З/п в мес.	Фонд з/п в мес.
Летний период			
Основные рабочие	7	7000	49000
Мастер	1	9000	9000
Бухгалтер	1	10000	10000
Итого	9		68000
Зимний период			
Основные рабочие	3	7000	21000
Мастер	1	9000	9000
Бухгалтер	1	10000	10000
Итого	5		40000

Таблица 9

Издержки производства по аренде, коммунальным платежам и прочее (руб.)

Расход	месяц	Год
Аренда помещения	30 000	360000
Стоимость отопления за месяц (т.к. отопление нужно 7 месяцев в году, то берем не полную сумму, а 7\12 от суммы за год)	7 000	49000
Прочие коммунальные платежи, мес (уборка мусора, оплата воды и т.п.)	2 000	24000
Прочие расходы, мес.	10 000	120000
Итого	49000	553000

Налоги не учитываем, т.к. выбираем упрощенную схему налогообложения с оплатой 15% от дохода уменьшенного на величину расхода. Расчет будет ниже.

Расходы на производство пенобетона в летний и зимний месяц.

Таблица 10

Расчет расходов при 100% и 50 % загруженности с оплатой % по кредиту

Статьи	100% Итого руб.	50% Итого руб.
Доходы		
Выручка от продаж	396000	198000
Расходы		
Материалы для производства за месяц	172920	86460
Зарплата рабочих	49000	21000
Зарплата мастера	9000	9000
Зарплата бухгалтера	10000	10000
Аренда	30000	30000
Отопление	7000	7000
Электричество	2052	1250
Прочие коммунальные платежи, мес (уборка мусора, оплата воды и т.п.)	2000	2000
Прочие расходы, мес	10000	10000
Оплата процентов от кредита	11250	11250
Итого	303222	187960
Налоги (15% с дохода)	13916,7	1506
Итого расходы	317139	189466

Расчет основных финансовых показателей инвестиционного проекта

Таблица 11

Расчет окупаемости при 100% загруженности с оплатой % по кредиту

Статья	Сумма
Затраты на открытие юридического лица	19200
Затраты на открытие производства	730 800
Выручка от продажи пенобетона в месяц	396 000
Ежемесячные расходы	317139
Чистая прибыль в месяц	78861
Срок окупаемости, месяцев	9,5

Таким образом срок окупаемости проекта 9,5 месяцев при 100% загрузки или при производстве 2090 м³ пеноблоков по заложенным ценам будет произведена полная окупаемость проекта с отдачей кредита.

Расчет точки безубыточности в летний и зимний периоды работы. Произведем считая, что в точки безубыточности сумма налоговых платежей равна

нулю.

Таблица 12

Расчет точки безубыточности в летний и зимний периоды работы

Статьи	Летний	Зимний
	Итого, руб	Итого, руб
Доходы		
Выручка от продажи одного куб. м.	1800	1800
Расходы		
Зарплата работников	68000	40000
Аренда	30000	30 000
Отопление	0	7000
Электричество	2052	1 250
Прочие коммунальные платежи, мес (уборка мусора, оплата воды и т.п.)	2000	2 000
Прочие расходы, мес	10000	10 000
Налоги (15% с дохода)	0	0
Итого расходы	112052	76957
Расход материалов на производство 1куб.м.	786	786
Доход с 1куб.м. без постоянных затрат	1014	1014
Точка безубыточности в месяц в куб.м.	110,5	84,2
Точка безубыточности в день в куб.м.	5,2	3,83

Финансовой особенностью данного инвестиционного проекта являются:

1) Срок инвестиционного проекта определяется временем окончания срока окупаемости проекта. И по оценкам при начале инвестиционного проекта в марте месяце в конце января произойдет полная окупаемость с выплатой кредита в конце срока.

2) Краткосрочность инвестиционного проекта. Рассматриваемый инвестиционный проект занимает по времени 12 месяцев, то есть около года. Таким образом расчеты основанные на статических методах дают удовлетворительный результат в экономической оценке проекта.

Авторы

Кузнецова Ольга Александровна

студентка группы 14Мен(бп)ПМ
Оренбургский государственный университет

Ляшенко Ксения Владимировна

Студентка 4 курс, факультет «Финансы и кредит».
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

Перевертнюк Илона Сергеевна,

студентка 4 курса, направление «Менеджмент» (бакалавриат), Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского» в г. Ялте

Трунов Максим Павлович

студент 2 курса,
специальности Банковское дело
Алтайский промышленно – экономический колледж

Фидорако Анна Геннадьевна,

выпускница, направление «Туризм» (бакалавриат), Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского» в г. Ялте



ISBN 978-1-387-86509-3



9 781387 865093

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 3,1. Тираж 100 экз.

Издательство НОО Профессиональная наука
Нижний Новгород, ул. Ломоносова 9, офис 309
Lulu Press, Inc. 627 Davis Drive Suite 300
Morrisville, NC 27560