**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_РАЙОН (ГОРОД) РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**НАИМЕНОВАНИЕ**

**ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

**«Производство изделий художественной ковки»**

**Автор и инициатор проекта:**

**Иванов Иван Иванович**

**20\_\_ г.**

Содержание

1.Информационные данные стр.3

2. Описание планируемой предпринимательской деятельности стр.5

3.Анализ рынка и маркетинг стр.8

4 Финансовый план предпринимательской деятельности стр.9

4.1. Источники финансирования бизнес-плана стр.9

4.2. Расходы и доходы за счет средств всех источников финансирования стр.9

1. **Информационные данные**
   1. **Фамилия, имя, отчество:** Иванов Иван Иванович\_\_\_\_\_
   2. **Контактный телефон: сотовый** 8(987)111 11 11\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   3. **Адрес по прописке:** район, село , улица , дом
   4. **Фактический адрес проживания:** район, село, улица , дом
   5. **Вид предпринимательской деятельности (ОКВЭД 2) :\_\_**

25.62. Производство изделий художественной ковки

* 1. **Резюме (возраст, образование, наименование образовательной организации, год окончания, профессия, (специальность), квалификация, семейное положение, состав семьи (с указанием возраста членов семьи, места учебы):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Возраст | | 30 лет |
| Образование | | Среднее специальноке |
| Наименование учебного заведения | | ГАО НПО ПУ 102 в г.Уфе |
| Год окончания | | 2012 год |
| Специальность | | Электрогазосварщик ручной сварки |
| Квалификация | | 3 разряд |
| Семейное положение | | женат |
| Состав семьи | | |
| жена | Иванова | |
| сын | Иванов Иван Иванович 8 лет, 2 класс МБОУ СОШ | |
| дочь | Иванова | |
| сын | Иванов | |
|  |  | |

* 1. **Выполняемая работа с начала трудовой деятельности:**

17.06.2012 – 28.08.2021г- сварщик ООО «АРКАИМ»

01.09.2021г – по н/ время безработный в Центре занятости.

* 1. **Дополнительные знания, умения, навыки:**

Инициативный, имею коммуникационные навыки, владею знанием инструкций по охране труда и техники безопасности, знанием методов и принципов работы используемых оборудований и агрегатов.

* 1. **Адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность** (указать условия размещения аренда или собственность):

Для организации производства изделий художественной ковки, цех можно открыть в гараже, находящемся на участке жилого дома (оформлен в собственность) по адресу \_\_\_\_\_\_\_\_. Это место имеет возможность подъезда к производству грузовых автомобилей и рядом имеет площадку, где в дальнейшем можно будет производиться реализация изделий художественной ковки. В цеху будут располагаться станки и другое оборудование.

* 1. **Необходимость дооборудования помещения в соответствии с противопожарными требованиями и требованиями санэпидемнадзора для осуществления в нем предпринимательской деятельности** (если есть, указать примерный перечень работ):

К обустройству помещения стоит отнестись со всей серьезностью, ведь от этого напрямую зависит производительность. При выборе рабочих площадей предпочтение следует отдать хорошо проветриваемому и сухому помещению, которое должно находиться на первом этаже, иметь систему вентиляции, водоснабжение, водоотведение, электрическую сеть. Обустройство цеха по производству изделий художественной ковки не требуется, противопожарные требования выполнены. Планируется приобретение расходных материалов для соблюдения требований санэпиднадзора.

* 1. **Кадровый состав организации (указать планируемое количество задействованных человек):**

В штатном расписании индивидуального предпринимателя, занимающегося производством изделий художественной ковки, должны быть следующие должности:

Сварщик – 2 чел.;

Рабочий – 2 чел.;

Водитель – 1 чел.;

Менеджер – 1 чел.;

В начале предпринимательской деятельности эти функции будут выполняться самостоятельно. По мере развития бизнеса и наращивания объемов услуг планируется создание дополнительных рабочих мест с привлечением работников с оплатой в соответствии с законодательством Российской Федерации.

* 1. **Наличие основных средств (оборудования), товаров, сырья и материалов для осуществления предпринимательской деятельности:**

Точный перечень оборудования зависит от используемых материалов. Для осуществления предпринимательской деятельности по производству изделий художественной ковки имеются: сварочный аппарат, болгарка, плазменный резак, электрическая дрель, маска сварочная, шуруповерт.

1. **Описание планируемой предпринимательской деятельности**
   1. **Суть проекта, (цели и задачи):**

Цель инициатора – открыть собственное производство металлических

изделий и элементов художественной холодной ковки с использованием высокотехнического оборудования для увеличения ассортимента изделий в городе (селе). Продукцию планируется изготавливать по индивидуальным заказам. Выбранная организационно - правовая форма – индивидуальное предпринимательство.

Задачи проекта:

-удовлетворение спроса местных жителей на изделия из металла;

-получение стабильной прибыли;

-формирование и наращивание постоянной клиентской базы;

-завоевание доверия у потенциальных клиентов.

Планируется применять упрощенную систему налогообложения (6%).

* 1. **Обоснование потребности получения адресной социальной помощи, выделенной в рамках заключенного социального контракта на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности:**

Производство изделий художественной ковки в селе(городе) - это вполне надежный и перспективный бизнес, который приносит постоянный доход, имеет большие возможности и пути развития, спрос на этот вид услуг высокий и неизменный. Какой кризис не настиг бы страну, населением так или иначе эта услуга будет востребована всегда.

Имеется достаточный практический опыт по производству изделий художественной ковки и большое желание выйти из сложившейся трудной жизненной ситуации путем организации производства прибыльной индивидуальной предпринимательской деятельности.

Для осуществления предпринимательской деятельности требуется привлечение внешних инвестиций для закупки и установки оборудования.

Для открытия цеха производства изделий художественной ковки необходимо привлечение средств **адресной социальной помощи на основании социального контракта:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименования оборудования, материалов.** | **Кол-во (ед.)** | **Стоимость (тыс.руб** | **Стоимость (тыс.руб.)** |
| 1 | Станок для ковки Профи 5 | 1 | 165,0 | *Средства АСПК+ Собственные средства* |
| 2 | Набор станков хол ковки | 1 | 100,0 | *Средства АСПК+ Собственные средства* |
| 3 | Сварочный аппарат | 1 | 55,0 | *Средства АСПК* |
| 4 | Комплект защиты | 2 | 40.0 | *Средства АСПК* |
| 5 | Расходный материал |  | 60.0 | *Средства АСПК* |
|  | **ИТОГ:** |  | **420.0** |  |

* 1. **Актуальность выбранного вида деятельности для социально-экономического развития Республики Башкортостан:**

Вид выбранной деятельности актуален для социально-экономического развития нашего региона, так как имеется потребность у населения, и такая услуга будет востребована всегда. К преимуществу данного вида деятельности можно отнести более быструю адаптацию к местным условиям из-за непосредственного общения клиентами, большую свободу действий в реализации своей идеи, способности быстро вводить изменения в продукцию. Такой вид бизнеса, как художественная ковка, в современном мире становится все более популярным, а рынок сравнительно свободный. Если нравится создавать что-то своими руками, можно рискнуть.

* 1. **Реализация выбранного вида деятельности другими субъектами предпринимательской деятельности на территории Республики Башкортостан (указать примеры и результаты реализации):**

Несомненным преимуществом бизнеса по производству металлических изделий и элементов художественной холодной ковки является наличие большой целевой аудитории, из-за активного развития деятельности, связанной со строительством домов, коттеджей и обустройством прилегающей к ним территории. Количество потребителей продукции настолько велико, что острая конкуренция ощущается не сильно. Сегодня выделиться среди множества конкурентов можно, производя привлекательных, компактных и качественных металлических изделий.

Прежде чем приступать к реализации проекта, необходимо исследовать местный рынок. Спрос на кованые изделия в крупных городах стабильный. Однако на развитие проекта влияет и уровень конкуренции. В каждом населённом пункте уже функционирует несколько кузниц, которые имеют наработанную клиентскую базу. Важно выяснить, сколько конкурирующих фирм представляет угрозу для начинающего предпринимателя и собрать дополнительную информацию о них:

-на каком оборудовании работают мастера;

-какие изделия производят;

-какие цены на продукцию устанавливают.

Исследование конкурентов поможет выявить их слабые стороны. Например, высокие цены на изделия, несоблюдение сроков выполнения заказов. Эта информация позволит сформировать собственные конкурентные преимущества и быстрее занять свою нишу в кузнечном деле.

На территории, где планируется производство, выбранным видом деятельности занимается ООО «Стройунивесаль», основной вид деятельности которого является продажа металлопроката, второстепенный- изготовление изделий художественной холодной ковки, при этом малый ассортимент выпускаемых изделий и долгие сроки изготовления.

* 1. **Планируемый результат предпринимательской деятельности (перечень и описание (товаров и услуг) , которые будут предложены**:

Планируется оказание услуг по изготовлению кованых изделий из

металла методом холодной ковки. Ассортимент продукции довольно широк:

-ограды;

-перила;

-оконные решётки;

-заборы;

-ворота;

-калитки;

-навесы;

-беседки;

-козырьки;

-основания для лавочек, стульев;

-подстолья;

-подставки для цветов;

-мангалы и принадлежности к нему;

-изголовья для кроватей;

-подсвечники.

1. **Анализ рынка и маркетинг**

**3.1 Рынок сбыта товаров (работ, услуг). Целевые группы (юридические лица; физические лица; Российская Федерация: Субъекты Российской Федерации; муниципальные образования Республики Башкортостан):**

Интерес к кузнечному делу не только не угасает, но и, наоборот, растёт. Изделия из металла становятся всё более популярными – владельцы частных домов и квартир используют их для украшения сада, фасадов и интерьера. Большим спросом пользуются кованые мангалы и принадлежности для пикника, беседки, оконные решётки, калитки, ворота. Многие люди заказывают у мастеров уникальные изголовья для кроватей и подстолья.

Несмотря на высокую стоимость, такая продукция популярна, значит, на производстве изделий из металла можно зарабатывать. Потребителями являются население, организации и учреждения.

Предлагаемый проект нацелен на организацию прибыльного собственного бизнеса по производству качественных металлических изделий и элементов художественной холодной ковки, который всегда пользуется большим спросом.

**3.2.** **Планируемый объем продаж товаров (работ, услуг) (в месяц**):

Заказы от населения бывают самые разные, тренд последних

нескольких сезонов –наборы для камина: кочерга, совочек, щипцы. Классические же изделия, которые заказываются традиционно – заборы, навесы, козырьки, оконные решетки, ворота, памятники, беседки, перила, скамейки и цветочницы.

Опытные предприниматели советуют начинать с производства

простых конструкций. На первом этапе в ассортимент изготавливаемой продукции будут входить следующие изделия:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование услуг | Сто-ть | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Всего |
| 1 | мангалы | 3000 | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 |  |
| 2 | Строительные леса | 16000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | калитки | 15000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | ворота | 35000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Козырьки и навесы | 4000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Итого |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь |
|  |  |  |  |  |  |
| Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  | Общая сумма: |  |

* 1. **Методы увеличения объемов продаж (схемы распространения товаров (работ, услуг), реклама (указать виды рекламы), иные виды стимулирования продаж):**

Сам по себе запуск производства не принесёт планированный доход. Важно найти клиентов, которые захотят купить кованые изделия.

Необходимо не только рассказать, но и продемонстрировать свои изделия в сети интернет, на собственном сайте или через социальные сети, в средствах массовой информации, на рекламных баннерах или уличных скамейках, размещать выставочные модели рядом со своей мастерской. Изделия, размещённые для рекламы на видном месте, будут хорошим приглашением к покупке и сотрудничеству. От уровня подготовки мастера зависит ассортимент. В ассортимент кованых изделий могут входить:

-эксклюзивная мебель;

-принадлежности для камина;

-всевозможные ограждения;

-садовые скамейки;

-калитки и ворота;

-лестницы;

-решётки для окон и дверей.

Оптимальный вариант дальнейшего развития малого предприятия по

производству изготовлению кованых изделий из металла методом холодной ковки– работа под конкретные заказы. Это направлено на то, чтобы производство не простаивало и позволило увеличить доход предпринимателя.

1. **Финансовый план предпринимательской деятельности**
   1. **Источники финансирования бизнес плана:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Источники финансирования | Сумма (в тыс. руб.) | Доля от общей суммы затрат (%) |
| 4.1.1. | Средства адресной социальной помощи, выделенной в рамках заключенного социального контракта на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности | 350,0 | 75,2 |
| 4.1.2 | Собственные средства | 70,0 | 24,8 |
| 4.1.3 | Иные заемные средства |  |  |
|  | Всего | 420,0 | 100,0 |

* 1. **Расходы и доходы за счет всех источников финансирования:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Расходы/доходы | Сумма  (в тыс. руб.) | Источники финансирования |
| 4.2.1 | Затраты на подготовку документов, представляемых при соответствующей государственной регистрации предпринимательской деятельности, оплату государственной пошлины, нотариальных действий, услуг правого и технического характера, приобретение бланочной продукции, изготовление печатей и штампов | 1,0 | Собственные средства |
| 4.2.2 | Расходы на производство товаров (работ, услуг) (в месяц) всего, в том числе: | 40,5 | Собственные средства |
| 4.2.2.1. | Транспортные расходы | 5,0 |
| 4.2.2.2. | Оплата электроэнергии | 0,5 |
| 4.2.2.3. | Оплата связи | 0,5 |
| 4.2.2.4. | Оплата аренды помещения (служебного, производственного) | 0 |
| 4.2.2.5. | Другое (расписать расходы) | 7,0 |
| 4.2.3. | Планируемый доход от реализации товара (работ, услуг) (в месяц) | 127,0 |  |
| 4.2.4. | Размер налогов (в зависимости от системы налогообложения) (в месяц) | 3,5 |  |
| 4.2.5 | Размер чистой прибыли  (в месяц) | 69,0 |  |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

(подпись) (расшифровка подписи) (дата)