



Бизнес план народно – художественный промысел

Курсовая работа Студента 2 курса Мустакимова Вячеслава
Алексеевича
Научный руководитель
Базаров Евгений Юрьевич
г.Верхняя Салда

Оглавление

| | |
|--|---------|
| Введение | Стр. 4 |
| Глава I. Введение в бизнес – план. | Стр. 5 |
| 1.1. Место бизнес-плана в бизнес - проекте. | Стр. 5 |
| 1.2. Советы предпринимателям. | Стр. 8 |
| 1.3. Об особенностях подходов к бизнесу в России и за рубежом. | Стр. 8 |
| 1.4. Требования к бизнес-плану и его макет. | Стр. 11 |
| Глава II. Основы современной методологии делового планирования. | Стр. 13 |
| 2.1. Принципы делового планирования. | Стр. 13 |
| 2.1.1. Основные положения. | Стр. 13 |
| 2.1.2. Что должен делать руководитель бизнес проекта? | Стр. 13 |
| 2.1.3. Как завершить работы вовремя в пределах бюджета? | Стр. 13 |
| 2.1.4. Руководитель бизнес проекта должен иметь резервы и возможность маневра. | Стр. 14 |
| 2.1.5. Как обеспечить своевременные изменения плана? | Стр. 14 |
| 2.1.6. Как принимать правильные решения? | Стр. 14 |
| 2.1.7. Выбор резервов. | Стр. 15 |
| 2.1.8. Руководство и создание чувства коллектива. | Стр. 16 |
| 2.2. "Принцип успеха". Пример новой логики. | Стр. 17 |
| 2.2.1. Эффекты нового принципа. | Стр. 17 |
| 2.2.2. Процедуры упрощения процесса планирования. | Стр. 17 |
| * Опыт и надежная информация. | |
| * Области применения. | |
| * Трудности, связанные с неопределенностью. | |
| 2.2.3. Систематическое перепланирование. | Стр. 20 |
| 2.2.4. Новая логика делового планирования. | Стр. 20 |
| Глава III. Бизнес – план социально инвестиционной программы «Пуховый мир» | Стр. 21 |
| 3.1. Введение | Стр. 22 |
| 3.2. Постановка проблемы | Стр. 23 |
| 3.3. Цели и задачи проекта | Стр. 23 |
| 3.4. Резюме | Стр. 23 |
| 3.5. Исторический экскурс | Стр. 25 |
| 3.6. Анализ положения дел в отрасли | Стр. 27 |
| 3.6.1. Характеристика емкости рынка | Стр. 27 |
| 3.6.2. Конкурентный анализ | Стр. 28 |

| | |
|--|---------|
| 3.6.3. Анализ ССВУ ПУШ промысла | Стр. 28 |
| 3.7. Проект «Пуховый мир» развитие по этапам | Стр. 28 |
| 3.7.1. Стратегия достижения поставленных целей на II этапе развития | Стр. 28 |
| 3.7.2. Состав объектов инвестирования | Стр. 28 |
| 3.7.3. Штатное расписание | Стр. 29 |
| 3.7.4. Рабочий план реализации II части проекта «Пуховый мир» | Стр. 33 |
| 3.7.5. Обоснование целесообразности проекта «Пуховый мир» | Стр. 34 |
| 3.8. Производственный план | Стр. 34 |
| 3.8.1. Себестоимость продукции | Стр. 35 |
| 3.9. Калькуляция статей движения средств | Стр. 38 |
| 3.9.1. Пряжа пуховая | Стр. 38 |
| 3.9.2. Платок паутинка | Стр. 39 |
| 3.9.3. Шарф – палантин | Стр. 40 |
| 3.9.4. Шаль пуховая | Стр. 41 |
| 3.9.5. Варежки пуховые | Стр. 42 |
| 3.9.6. Носки пухово – шерстяные | Стр. 43 |
| 3.9.7. Весь ПУШ выпуск | Стр. 44 |
| 3.10. Состав площадей и участков промысла | Стр. 45 |
| 3.11. План маркетинга | Стр. 45 |
| 3.12. Организационный план | Стр. 46 |
| 3.13. Оценка результатов | Стр. 46 |
| 3.14. Досье компании | Стр. 47 |
| 3.15. Цели и задачи компании | Стр. 47 |
| 3.16. Краткая история компании | Стр. 47 |
| 3.17. Автор и исполнитель проекта «Пуховый мир» | Стр. 48 |
| 3.18. Заключение | Стр. 48 |
| 3.19. Список использованной литературы | Стр. 48 |
| 3.20. Приложения | Стр. 50 |
| 3.20.1. Ассортимент и цены ПУШ изделий | Стр. 51 |
| 3.20.2. Перечень и технологическое назначение уникального оборудования | Стр. 54 |
| 3.20.3. Лист согласования проекта «Пуховый мир» | Стр. 56 |
| (прилагается на 4 листах) | |

Введение

Население России традиционно задействовано в изготовлении товаров повседневного спроса для себя собственными силами. Изделия из пуха и шерсти имеют повышенную бытовую потребность являясь предметами особой любви и гордости, носителями семейных традиций. Узоры в виде ромба, зигзага, круга составлялись на основании знаний славянской символики и дошли до нас из глубины веков. Поэтому, помимо бытовых функций они несут в себе энергетику, знания поколений, являясь оберегами.

Технический прогресс ведет к утрате навыков пухопрядения и пуховязания.

Создать Уральский пухово-шерстяной (ПУШ) промысел - моя задача.

Я выбрал свое дело и занимаюсь этим более 20 лет, на разных этапах его развития я предпринимаю попытки спланировать, как и что будет организовываться. Этот план нужен всем: тем, у кого я собираюсь просить деньги на реализацию своего проекта, - банкирам и инвесторам; нашим сотрудникам, желающим понять свои перспективы и задачи; а главное – мне самому, чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность и реалистичность.

Промысел - возможность граждан реализовать свой творческий потенциал. Они могут вязать для себя, экономя значительные средства, а также производить продукцию на продажу. Надомное вязание—возможность обеспечивать себя необходимыми в быту изделиями, а для социально не защищенных слоев населения - возможность дополнительного заработка, количество задействованных таким образом людей может быть не ограничено. Соответственно речь идет об организации промыслового комплекса с задачей серьезного перспективного бизнес планирования.

Без бизнес - плана вообще нельзя браться за коммерческую деятельность, иначе возможность неудачи будет слишком высока.

Бизнес-план - это документ, который описывает все основные аспекты будущего предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем. Поэтому правильно составленный бизнес-план в конечном счете отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?

Очень важно сделать это именно на бумаге в соответствии с определенными требованиями и провести специальные расчеты - это помогает увидеть будущие проблемы и понять, преодолимы ли они и где надо заранее подстраховаться.

Личное участие руководителя в составлении бизнес-плана настолько велико, что многие зарубежные банки и инвестиционные фирмы вообще отказываются рассматривать заявки на выделение средств, если становится известно, что бизнес-план с начала и до конца был подготовлен консультантом со стороны, а руководитель лишь подписал. Включаясь в работу лично, он как бы моделирует свою будущую деятельность, проверяя на крепость и сам замысел, и себя.

Глава I. Введение в бизнес – план.

1.1. Место бизнес-плана в бизнес - проекте

На данном этапе прединвестиционной фазы проведены все необходимые исследования и научно-технические разработки, предшествующие принятию инвестиционного решения. Выполнен большой объем работ, связанный с разработкой концепции и ее структуризацией, осуществлен предпроектный анализ, первый этап реализации проекта «Пуховый мир». Теперь возникает необходимость в итоговом, максимально компактном документе, который позволит Уральскому промыслу не только принять обоснованное решение, но и указать, что и когда нужно сделать, чтобы оправдались ожидания относительно эффективности социально – инвестиционной программы – бизнес - проекта. В этих целях составляется бизнес-план, являющийся главным документом для кредиторов и основным инструментом для нашего предприятия. От правильности составления этого документа зависит - получит ли проект одобрение и какова его жизнеспособность. Составление бизнес-плана заставляет вновь вернуться к вопросам: "Так ли уж хороша моя идея? На кого рассчитан новый продукт (услуга)? Найдет ли этот продукт (услуга) своего покупателя? С кем придется конкурировать?".

Для среднесрочных и долгосрочных проектов разработка бизнес-плана является центральной фазой в деловом планировании главным содержанием этой фазы является разработка основных компонентов бизнес - проекта и подготовка его к реализации. Основное содержание этого этапа включает в себя следующие моменты:

- развитие концепции и дальнейшая разработка основного содержания бизнес - проекта (ресурсы - ограничения - результат);
- установление деловых контактов и углубление изучения целей участников;
- структурное планирование (определение рисков и бюджета, календарные планы);
- организация и проведение торгов, заключение контрактов с основными исполнителями;
- получение одобрения на продолжение работ. Для локальных, чаще всего инновационных бизнес - проектов, не требующих значительных затрат и весьма непродолжительных по срокам реализации - это начальный, этап делового планирования. В нем совмещаются все этапы и работы, выполняемые в прединвестиционной фазе делового планирования.

Бизнес - план может быть подготовлен менеджером, предпринимателем, фирмой, группой фирм или консалтинговой организацией. Если у менеджера возникла идея освоить изготовление нового продукта, оказать новую услугу или просто новый метод организации и управления производством (любая инновация), он предлагает свою идею для бизнес-плана. Если он собирается реализовать свою концепцию самостоятельно (как самостоятельный предприниматель или на основании собственной ответственности), он создает свой бизнес-план. Для разработки стратегии развития крупной фирмы составляется развернутый бизнес-план.

При подготовке бизнес- плана необходимо прежде всего решить для себя: какую цель (или цели) мы преследуем этой разработкой, постараться сформулировать эту цель в письменном виде. Цели разработки могут быть различными, например;

- уяснить самому степень реальности достижения обозначенных результатов в завершенном проекте или техническом решении;
- убедить коллег в реальности достижения определенных качественных или количественных показателей предлагаемой программы или проекта;
- подготовить общественное мнение к проведению акционирования предприятия по предлагаемой схеме, которую я считаю оптимальной;

- доказать определенному кругу лиц целесообразность перестройки работы и организации существующей или создания новой фирмы;

- для привлечения внимания и усиления заинтересованности потенциального инвестора и так далее.

Фирмы, работающие в стабильной ситуации и производящие продукт для достаточно устойчивого рынка при росте объемов производства, разрабатывают бизнес - план, направленный на совершенствование производства и поиск путей снижения его издержек. Однако все эти фирмы постоянно предусматривают мероприятия по модернизации производимой ими продукции (услуг) и формируют их в виде локальных бизнес - планов, фирмы, выпускающие продукцию при постоянном риске, прежде всего систематически работают над бизнес-планами освоения новых видов продукции, перехода на новые поколения изделий и т.д.

Если фирма, наметив значительный рост производства вновь осваиваемых или традиционных продуктов, не имеет достаточно собственных мощностей для их производства, то она может пойти либо путем привлечения капитальных вложений для создания новых мощностей, либо путем поиска партнеров, которым она передает изготовление определенных узлов, деталей, выполнение технологических процессов и также разрабатывает соответствующий бизнес - план. Второй путь, как правило, обеспечивает ускоренное решение задач и требует меньших средств. В этом случае уже на стадии разработки бизнес-плана определяют требования к будущему производству.

Бизнес-план оценивает перспективную ситуацию как внутри фирмы, так и вне ее. Он необходим руководству фирмы для ориентации в условиях акционерной собственности и, в определенной мере, при создании товарищества. Именно при помощи бизнес-плана руководство фирмы принимает решение, какая часть прибыли остается в деле для накопления, а какая распределяется в форме дивидендов между акционерами. Бизнес - план используется при обосновании мероприятий по совершенствованию и развитию организационно - производственной структуры фирмы, в частности, для обоснования уровня централизации и ответственности.

Следует отметить, что бизнес - план активно помогает координировать деятельность партнерских фирм, организовать совместное планирование развития групп фирм, связанных с кооперированием и изготовлением одного или взаимодополняющих продуктов. В этом случае может иметь место встречный процесс. Либо изменение готового продукта определяет необходимость развития производства у фирм - партнеров, изготавливающих в порядке кооперирования узлы, детали, являющиеся частями технологического процесса. Либо обоснование изменения отдельного элемента готового продукта, обеспечивающее повышение его ресурсов, определяет необходимость соответствующего изменения операций по производству финального (конечного) продукта. В любом случае фирмы - участники одного процесса, как правило, осуществляют общее финансирование.

Наиболее активно бизнес - план используется при поиске инвесторов, кредиторов, спонсорских вложений и т.д.

Помогает бизнес - план крупным предпринимателям и фирмам, которые собираются расширить дело, купив акции существующей фирмы или организовав новую организационно - производственную структуру.

Многие инвесторы любят читать одно - или двухстраничное краткое, содержание бизнес - плана, что позволяет им увидеть важные особенности и преимущества проекта. Такой документ

носит название бизнес-предложение. Он используется при переговорах с возможными инвесторами и будущими партнерами, при приглашении ключевых сотрудников, при подписании контрактов с персоналом фирмы.

Бизнес-план является не только внутренним документом фирмы, но и используется при установлении контактов. Это предъявляет определенные требования к его оформлению, форме и структуре.

Он должен быть представлен в форме, позволяющей заинтересованному лицу получить четкое представление о существе дела и степени заинтересованности своего участия в нем.

Объем и степень конкретизации разделов бизнес-плана определяются спецификой и областью ее деятельности.

Бизнес-план должен быть написан просто и ясно, иметь четкую структуру. Особое внимание следует уделить резюме. Этот раздел может быть написан только после завершения работы над документом, но помещается он обычно в его начале. Резюме - это часть плана, с которой знакомятся в первую очередь и которая в определенном смысле представляет собой "визитную карточку" дела.

Как часто должен составляться бизнес-план? Бизнес-план предприятия составляется, как правило, на несколько лет вперед и пересматривается по мере необходимости, но не реже чем раз в год, в моем случае бизнес – план составляется на срок 5 лет. Возможно, первоначальный план придется пересматривать основательно. По мере накопления опыта облегчается не только процесс собственного планирования, но и корректировка плана. Параллельно могут разрабатываться локальные бизнес-планы внутри родительской организации.

В зависимости от конкретной поставленной цели (или ряда целей) необходимо тщательно продумать концепцию бизнес-плана, его логическое развитие, всю идеологию построения своего предложения, проекта, программы.

Автор должен думать, представлять себе круг слушателей (которым адресован этот бизнес-план), представлять себе их реакцию, вопросы, выступления; мысленно им отвечать на вопросы и аплодировать их выступлениям; на какое-то время мысленно меняться с ними местами и стараться объективно оценить свои ответы; автор должен быть одновременно (в своих мыслях) и докладчиком, и аудиторией и все возможное время думать над поставленной задачей, опровергая собственные доводы или убеждаясь в их справедливости.

Это состояние очень точно и кратко сформулировал известный литературный классик "обдумывая, обдумывай и обдумывай, потом ничего не стоит будет написать: а написанное необдуманно само ничего не стоит".

В таких изнуряющих самособеседованиях, мозговом штурме, автоанализе, самокритике постепенно все более четко выявляется сложность проблемы, сильные и слабые стороны предложенного решения, возможные направления или пути совершенствования, постепенно появляются критерии типизации и классификации, а значит, и средства решения, четко ориентированные на проведенную классификацию. В результате структурируется определенная система взглядов, методов, способов, доводов и тому подобное. Затем обязательно прочтите советы российскому предпринимателю (раздел 1.2.).

Как только достигнуто состояние информационной наполненности на заданную тему по перечисленным выше показателям, тогда можно переходить в своей работе к разработке бизнес-плана.

1.2. Советы предпринимателям

Точно установите, чем вы хотите заниматься, и правильно выберите форму собственности. Помните, изменить структуру бизнеса в ходе работы сложнее всего. Не рискуйте личной собственностью, особенно жильем.

Обращаясь в фирму, занимающуюся открытием предприятий, Учитывайте, что вам предложат типовой вариант устава, который подходит всем, но никого не удовлетворяет по-настоящему. Те, кто помогает вам открыть дело, могут быть связаны с тем или иным банком, получая от него комиссионные за каждого клиента. Проверяйте банк, который вам рекомендуют.

В России на данный момент остро не хватает квалифицированных юристов, способных защищать интересы предприятий, особенно на международной арене. Обращаясь к юристу, помните об этом. Читайте сами хотя бы основные законы они публикуются во многих официальных изданиях. В любой момент в любой закон могут быть внесены изменения. Следите за ними!

Многие стороны предпринимательской деятельности еще не урегулированы законодательно. Найдите неформальные пути, чтобы установить, какова в этих случаях общепринятая практика.

Не пытайтесь самостоятельно заниматься бухгалтерским учетом, не пройдя хотя бы вечерних курсов и не пролистав, например, подшивку такой газеты, как "Экономика и жизнь", за последний год.

Будьте готовы к тому, что чиновники и контролеры сами не знают всех тонкостей и положений. Посещайте семинары, организуемые различными государственными организациями, прежде всего налоговой инспекцией.

Обратите особое внимание на юридическую сторону ваших взаимоотношений с сотрудниками. Обязательно проконсультируйтесь с юристом.

1.3. Об особенностях подходов к бизнесу в России и за рубежом

Российская специфика. Многие бизнесмены, проштудировавшие не одну зарубежную книгу по разработке бизнес-планов и смело следовавшие изложенным в них советам и рекомендациям, столкнулись с неуказанными в них, да и неизвестными на Западе трудностями. В отличие от западных стран деловое планирование в России имеет ряд особенностей. Это объясняется тем, что специальная литература, в которой рассматриваются различные методические вопросы разработки бизнес - проектов, бизнес-планов и бизнес - справок, в основном переводная. В ней подробно излагаются вопросы бизнес - планирования применительно к фирмам, работающим по законам развитой рыночной экономики. Отечественные предприятия имеют пока небольшой опыт разработки вопросов бизнес - планирования, да и рыночные отношения еще весьма далеки от желаемого уровня. Экономическая и социальная ситуация, в которой работают российские предприятия, зачастую не позволяют им осуществлять прямое использование зарубежных методических разработок при составлении бизнес-планов. Необходима их адаптация к реальным хозяйственным, социальным, правовым и другим условиям нашей страны.

Российское законодательство в настоящее время не закрепляет обязательность разработки бизнес-планов. Он является новым документом для большинства российских» предприятий. Даже в настоящее время широко распространена 1 позиция, отрицающая целесообразность разработки

развернутого бизнес-плана и предполагающая в качестве альтернативы краткое технико-экономическое обоснование. Считается, что отсутствие проработанного бизнес-плана может быть компенсировано знанием "глубин" отечественного бизнеса и интуицией.

В современных условиях такая позиция не может являться достаточной для получения или выделения инвестиций под конкретные проекты. Условия нарождающегося рынка диктуют необходимость использования общепринятой в других странах практики продвижения предпринимательских проектов для инвестирования. К сожалению, российская специфика инвестиционного климата даже усложняет процедуры разработки бизнес-планов и учета в них ряда трудно предсказуемых факторов. К ним можно отнести уровни инфляции, различающиеся для оцениваемых в бизнес-плане показателей (например: общая инфляция, инфляция на заработную плату, на основные фонды и т.д., плавающие банковские и налоговые ставки, перевод рублевых показателей в твердые валюты, проблемы оплаты поставок из-за кризиса неплатежей, недостаточность информационных и статических данных).

Зарубежный опыт и пока еще небольшой опыт отечественных предприятий показывают, что даже в условиях переходного периода составлять бизнес-планы заставляет сама жизнь, подвергающаяся сильным децентрализованным воздействиям.

Возникает вопрос о преемственности применяемой ранее системы долгосрочного (стратегического), среднесрочного и текущего планирования, методологии технико-экономических обоснований и техпромфинпланов, с одной стороны, и методологии делового планирования, с другой. Авторам этой книги представляется, что такая преемственность не только возможна, но и крайне необходима. Механизм делового планирования как и прежде включает в себя теорию, методологию и практику, охватывающие все ранее названные особенности российского экономического климата. Изменились ориентиры, методы и инструменты в их движении. Деловое планирование призвано объединить в себя все этапы Реализации предпринимательского проекта от идеи до воплощения в жизнь. На примере крупного проекта деловое Санирование включает в себя: выбор возможных проектов Реализации идей; выявление наиболее реального проекта и оценка на его осуществимость на основе предварительного технико-экономического обоснования; разработку детализированного бизнес-плана;

- обеспечение реализации бизнес-плана; оценку фактической эффективности внедрения;

- корректировку плана с целью повышения эффективности. функционирования (постоянное перепланирование).

Поскольку бизнес-план становится главным документом внутрифирменного планирования на действующем предприятии, снова возникает вопрос: в какой мере при его разработке следует использовать накопленный опыт составления техпромфинпланов? В условиях переходного периода бизнес-план предприятия должен быть планом изучения рынка и конкурентов, рисковой производственной, хозяйственной и финансовой деятельности и продаж, своеобразной трансформацией годового техпромфинплана, обеспечивать его адаптацию к новым условиям. Такой подход предполагает возможность и необходимость разработки локальных бизнес-планов по отдельным проектам, продуктам (товарам) и услугам. В любом случае было бы ошибочным противопоставление бизнес-плана техпромфинплану как совершенно разных документов. Они отличаются по целям, но полное отрицание взаимосвязи методических вопросов их разработки не отрицает необходимость и преемственность всякого планирования. При этом игнорируется богатейший опыт работников плановых служб предприятий.

И в заключение. Несмотря на отсутствие законодательных актов, прямо обязывающих

разработку бизнес-планов, сегодня в России принято значительное количество указов и других законодательных актов, которые формируют деловую среду предпринимательства. Функционирование в ней предполагает необходимость разработки бизнес-плана для получения финансирования проекта. В кризисных же условиях переходного периода бизнес-план предприятия должен прежде всего решать задачи улучшения его финансового состояния.

Американская специфика. Следует помнить, что при переносе рекомендаций на Русскую почву необходима коррекция и замена отдельных американских реализации российскими. Наиболее реальными представляются следующие моменты.

Для американца предпринимательская деятельность ассоциируется с такими понятиями, как свобода, независимость, самореализация и, если угодно, честь, что проявляется в отношении к предпринимателям. В Америке предпринимательство является прежде всего образом жизни и только затем способом зарабатывать деньги. Обратите внимание, что в США для предпринимателя начало собственного дела означает резкое снижение уровня жизни по меньшей мере, на три года по сравнению с уровнем продолжения работы в чужой фирме. Как следствие, многие предприниматели предпочитают американский термин "бизнес" русскому понятию "дело".

Американский руководитель подвержен столь сильному давлению конкуренции и рыночных механизмов, что фактически находится у них под контролем. Его деятельность определяется тем, насколько верно он способен оценить влияние этих факторов на его предприятие, и лишь в небольшой степени зависит от личных стремлений и симпатий. Соответственно там используют термин "менеджмент" вместо русского слова "руководство".

Различно в США и России отношение к бухгалтерскому учету. У нас учет - это прежде всего средство удовлетворить любопытство контролирующей инструкции, у них - инструмент для лучшего понимания своего бизнеса и поиска путей увеличения его доходности. При этом основным вопросом, волнующим западного предпринимателя, является живучесть бизнеса. Она определяется прежде всего соотношением между стоимостью активов и суммарными обязательствами, т.е. балансом, что коренным образом отличается от привычного нам баланса как соотношения между расходами и доходами.

Второй по важности проблемой американца является гарантия того, что в кассе всегда будут наличные средства. При этом имеется в виду не противопоставление наличных и безналичных денег, которого в Америке нет, а различие между тем, что вам заплатили, и тем, что еще только должны заплатить.

Третьим вопросом является отдача от капитала. Если деньги вложены в свое дело, то американец не испытывает морального удовлетворения без уверенности, что они приносят больший Доход, чем если бы они были помещены в банк, потрачены на акции или пущены в рост каким-либо другим из общедоступных способов. Поэтому скрупулезно подсчитывается Возврат капиталовложений, причем вернувшимися считают и те средства, которые приходится немедленно реинвестировать в дело.

Доход в абсолютном выражении волнует американца Меньше, чем три перечисленных выше обстоятельства. Кроме того, многие предприниматели интересуются своей долей Рынка, которая имеет косвенное отношение к живучести бизнеса, даже больше, чем доходами. Соответственно расставляются приоритеты и в бизнес-плане.

Американский начинающий предприниматель находится Уникальных условиях в том смысле, что ему оказывается всемерная поддержка со стороны государства - это, в первую очередь, информационное обслуживание и консультирование. В России необходимо компенсировать отсутствие государственных услуг собственной активностью. Кроме того, нужно

помнить, что иностранные организации, готовые давать консультации и даже оказывать материальную поддержку, начинают постепенно проникать и в Россию.

Комментарий. Для проведения технико-экономического исследования проектов и разработки бизнес-плана используются методики или пособия, выбор которых для инициаторов проекта сейчас достаточно широк. Основные из них приведены в перечне использованной литературы. Имеются различные типовые иностранные методики, среди них наибольшую известность получила методика ЮНИДО "Конфар". Но при всем их разнообразии во всех них соблюдаются определенные принципы построения бизнес-плана, которые в основном несущественно отличаются друг от друга.

Выбор конкретной разновидности методики бизнес-плана, глубина и временной горизонт его проработки, вариантность закладываемых в него решений, объем, наличие прилагаемых документов и справок зависит от различных факторов. Среди них можно отметить величину предполагаемых инвестиции по конкретному проекту и специфику потенциального инвестора (его интересы, специализацию, психологию, опыт инвестирования, национальную принадлежность). При принятии решения инвестором о выделении финансирования имеет значение, какая фирма или предприятия претендует на получение инвестиций, размер уставного капитала, опыт работы в рассматриваемой области, начальная стадия реализации проекта (есть ли заделы по реализации проекта), финансовое положение заявителя, наличие квалифицированного штата по реализации проекта, наличие залогов и гарантий возврата кредитов.

На какой разновидности методики остановить свой выбор -американской, английской, немецкой или какой-то другой, по нашему мнению, не является принципиально важным. Важно, чтобы разработанный документ содержал ряд обязательных разделов (см. гл. III), в которых анализируются конкретные аспекты бизнес-плана, приводимая исходная и итоговая информация (показатели) была достоверной, обоснованной, и базировалась на документальных источниках и расчетах. Рекомендуемый объем бизнес-плана зависит от специфики проекта и в целом обычно не превышает 50-60 страниц.

1.4. Требования к бизнес-плану и его макет

Важность планирования не следует недооценивать. Трезвый взгляд на свое предприятие поможет выявить его слабые и сильные стороны, точно определить, что Вам потребуется, не упустить чего-либо из виду, оценить открывающиеся перспективы и приступить к выработке плана конкретных действий, направленных на достижение поставленной цели, заранее предвидеть возможные трудности, не дать им перерасти в серьезную проблему, докопаться до причин затруднений, а, значит, найти пути их устранения.

Если затеваемое Вами дело находится на грани банкротства, план объяснит, почему дешевле оказаться от сомнительной затеи, чем на собственном опыте учиться тому, чему план научил бы Вас в течение нескольких часов сосредоточенной работы по его составлению. Тщательно составленный план может быть быстро переработан в бизнес-предложение или

финансовую заявку, которая наверняка удовлетворит кредиторов.

Макет бизнес-плана:

- Обложка: название фирмы, фамилия главы фирмы, адрес, номер телефона и факса фирмы;
- Резюме: краткое содержание бизнес-плана.
- Местонахождение фирмы.
- Цель бизнеса.

- Отрасль и создаваемая фирма.
- Описание вида деятельности.
- Продукт или вид услуг.
- Анализ рынка.
- Конкуренция и конкурентное преимущество.
- Организация и практика внешнеэкономических связей.
- Стратегия маркетинга.
- Прогнозирование продаж.
- Переменная составляющая затрат на продажи.
- План производства.
- Управление и персонал. - Планируемая прибыль. - Оценка риска. - Финансовый план.
- Стратегия финансирования. Деловое расписание.
- Наиболее актуальные приложения к бизнес-плану.

Деловой план должен быть выполнен на высоком полиграфическом уровне. Вместе с тем он должен быть. Предельно скромным в оформлении. На титульном листе размещают название плана, подтверждение о конфиденциальности содержащейся информации, проставляем номер и напоминание о том, чтобы инвестор вернул экземпляр, если его не заинтересовало это дело. Общий объем документа 50—60 страниц. При составлении плана следует широко пользоваться статистической информацией, всякий раз подтверждая ее ссылкой на первоисточник, известных экспертов. Все предложения в плане должны быть четко обозначены. При необходимости в нем используют фотографии, таблицы и рисунки. Чтобы инвестору, потенциальному партнеру легко было найти интересующий его раздел, план должен иметь оглавление, а каждый раздел — свой шмуктитул.

При переводе делового плана на английский язык нужно использовать термины и понятия, к которым привык западный бизнесмен и финансист.

Глава II. Основы современной методологии делового планирования

2.1. Принципы делового планирования

2.1.1. Основные положения

Задача, заложенная в бизнес проекте, состоит из отдельных работ. На выполнение каждой из работ затрачиваются деньги и время, и каждая работа приносит свой вклад в завершение делового проекта.

Из этого следует, что:

а) руководитель бизнес проекта должен расчленить задачу на отдельные работы и распределить имеющиеся средства и время;

б) работы выполняются людьми, использующими различные материальные средства. Люди и средства являются ресурсами. Стоимость продукции (услуг) складывается не из выполнения работ, а из использования ресурсов. Например, в бизнес проектировании людские ресурсы включают проектировщиков, менеджеров, опытных специалистов и малоквалифицированных работников. Другие ресурсы включают в себя материалы, механизмы, оборудование и горючее. Ресурсы образуют стоимость в соответствии с тем, сколько за них платят. Людские ресурсы оцениваются за период времени их работы. Другие ресурсы обычно имеют цену за штуку или единицу количества;

в) руководитель бизнес проекта принимает основные решения, связанные с тем, каким образом лучше достичь целей проекта, и руководит другими людьми, принимающими менее важные решения. Они планируют работы, назначают людей для их выполнения и следят за выполнением;

г) некоторые работы могут выполняться параллельно. Но для их выполнения не могут использоваться одни и те же ресурсы, их можно потратить только один раз. Программа показывает, в какое время и в какой последовательности выполняются все работы, а бюджет, или прогноз стоимости продукции, является перечнем работ с ожидаемой стоимостью каждой из них и суммами.

2.1.2. Что должен делать руководитель бизнес проекта?

Он или она заботится о том, чтобы бизнес-проект достиг своих целей. Его основным инструментом является принятие решений с использованием технологии, основанной на двух законах теории Управления проектами.

Первый закон. Все решения направлены на достижение целей проекта.

Второй закон. Управлять можно только оставшейся частью проекта.

Из этого следует, что цели бизнес проекта должны быть ясными и приняты всеми, кто отвечает или влияет на выполнение проекта.

Из этого также следует, что решения должны концентрироваться на оставшейся работе.

2.1.3. Как завершить работы вовремя в пределах бюджета?

Предположим, завтра - срок завершения работы. Нам известно, что осталось сделать, кто и как это будет делать. Мы знаем, что имеется достаточно денег для выполнения оставшейся работы и она может быть выполнена в оставшееся время. Если все это верно, то проектные цели будут достигнуты и, Следовательно, мы должны обеспечить:

- хороший план для выполнения оставшихся работ;
- исполнителей, знающих план работ и выполняющих его;
- необходимую сумму денег и время.

Трудность состоит в том, что будущее содержит неопределенности. Можно закончить работы вовремя, если остается один день и его достаточно для завершения. Если остается три месяца или три года, то может произойти много непредусмотренных событий.

Каждое из них может быть неожиданным, но то, что неожиданные проблемы будут, можно быть уверенным.

2.1.4. Руководитель бизнес проекта должен иметь резервы и возможность маневра

Руководитель бизнес проекта должен предусмотреть в плане возникновение неожиданностей. К сожалению, неожиданности, как правило, влекут за собой дополнительные работы, требующие определенных затрат времени, и если были заранее предусмотрены достаточные резервы средств и времени, то проект будет выполнен успешно.

Если Вы оставили слишком много резервов, то Вы закончите проект раньше срока и в пределах сметы, но это может быть оценено как недостаток. Могут сказать, что если бы Вы управляли проектом лучше, то смогли бы лучше использовать отпущенные деньги и время, например, больше построить, достичь высшего качества готовой продукции и т.д.

Для успешного выполнения и достижения целей проекта с помощью методов управления необходимо правильно спланировать работу. Если для оставшихся работ найден лучший план, то старый план должен быть изменен. Необходимо всегда быть готовым к тому, чтобы улучшить план.

2.1.5. Как обеспечить своевременные изменения плана?

Изменения в плане могут быть вызваны при уточнении информации об оставшихся работах, стоимости работ, материалов и т.д., возможностях исполнителей, требованиях заказчика, очередности оставшихся работ, необходимом финансировании оставшихся работ.

Поэтому предприниматель должен быть всегда готов изменить план на более лучший. Если Вы осуществили половину проекта и все еще работаете по первоначальному плану, то у Вас что-то неверно. Наверняка Вы могли разработать лучший план с другой программой работ и сметой, но с теми же конечным сроком и общей суммой расходов. Опасно следовать все время Первоначальному плану. Это уменьшает способность реагировать на изменения и увеличивает вероятность несвоевременного выполнения проекта.

Конечно, не следует изменять деловой план только ради изменений. Это приводит к напрасной трате усилий и деморализует исполнителей.

Но нужно постоянно работать над планом, который будет понятен и приемлем для исполнителей и обеспечит хорошее выполнение работ.

2.1.6. Как принимать правильные решения?

Деловой план концентрирует все принятые решения: что должно быть сделано, кто будет делать и как делать. Также определено и то, какие ресурсы будут использованы для каждой из работ. После этого необходимо оценить стоимость и продолжительность каждой работы, последовательность работ и время их выполнения.

На практике план никогда не составляется полностью в начале проекта. По мере выполнения его разрабатывают и модифицируют для следующих этапов с учетом новой информации об оставшихся работах. Все решения связаны с разработкой или изменением плана реализации проекта.

Чтобы быть уверенными в том, что текущий план ведет к достижению целей проекта, свои решения лучше осуществлять в следующей последовательности:

а) Определение необходимости решения

Нужно ли разрабатывать новый план? Подходящее ли для этого время? Есть ли что-либо, для достижения чего мы должны изменить план оставшихся работ? Известно ли что-либо о будущих проблемах, которые требуют изменения плана?

Не следует сидеть в своем офисе, ожидая, когда наступит кризис, необходимо постоянно думать и принимать решения по улучшению делового плана и предотвращению кризиса.

Не нужно ждать того, когда отчеты покажут перерасход средств или отставание в работе. Оба эти традиционные основания для принятия решений исходят из предположения, что первоначальные план работ и смета правильные. Часто одно или оба эти предположения ошибочны.

б) Перечень вариантов

Возможны различные варианты выполнения бизнес проекта. Перечислите возможные варианты, и не только очевидные с точки, зрения опыта. Если другие специалисты знают проблему лучше Вас, привлечите их. На этом этапе ничего не отвергайте.

в) Оценка возможных результатов каждого варианта Каждый вариант имеет свою производительность работ, стоимость и продолжительность выполнения проекта. Оцените их и так же, как ранее, привлечите для этого специалистов, но убедитесь, что они объективны.

г) Выбор лучшего варианта

Прежде всего отвергайте варианты, результаты которых противоречат целям проекта, а затем из оставшихся выберите тот, который лучше всего соответствует целям проекта. Если основной целью является своевременное или досрочное окончание, то выберите вариант с наилучшим временем выполнения. Если главное - экономия денег и соблюдение сметы расходов, то выберите вариант с наименьшими расходами. Аналогично поступают в случае, если главное -это максимальная производительность работ.

д) Реализация выбранного варианта

Измените план в соответствии с принятым решением и сообщите об этом, а также об изменениях в производительности, стоимости и времени всем исполнителям. Если изменения серьезные, сообщите, почему они были сделаны. Однако и при соблюдении указанной технологии принятия решений не все бывает гладко.

Иногда ни один из вариантов, рассматриваемых на четвертом этапе, не удовлетворяет целям проекта. В этом случае следует возвратиться ко второму этапу и разработать новые варианты.

Иногда два лучших варианта на четвертом этапе трудно различить и выбрать один из них. В этом случае следует возвратиться к третьему этапу и попытаться найти дополнительную информацию для уточнения оценки характеристик этих вариантов. Если и это не дает результатов, используйте случайный выбор.

В ряде случаев ни одна из трех целей проекта не является главной и выбор наилучшего варианта затруднен. Это случается не так уж часто, так как обычно сравнительная значимость Целей очевидна. Например, если требуется изменить решение в связи с задержкой работ, то главная цель - время, если в связи с перерасходом средств - стоимость.

2.1.7. Выбор резервов

При управлении процессом принятия решений руководитель бизнес проекта должен обеспечить резервы, Достаточные для разрешения непредвиденных проблем. Он (или она) должен контролировать, сколько средств и времени выделяется на решение текущих проблем. Он (или она) должен уметь определять необходимый объем резервов на каждой стадии проекта. Хотя Вы

не технический эксперт, а только управляющий деловым проектом. Вы должны выработать в себе способность совершенно точно оценивать данные, которые дают Вам эксперты, и, следовательно, предусмотреть случайности, от которых Вы должны защититься при помощи резервов.

Если руководитель проекта использует эту технологию принятия решений эффективно и побуждает использовать ее других исполнителей, принимающих более детальные решения, то может быть только одно препятствие для успешного завершения проекта. Это опасность так называемого "конца большой проблемы". Если проблема, стоимость решения которой превосходит 3000 фунтов, возникает, когда у Вас есть 4000 фунтов в резерве, то есть шанс на благополучный исход. Если же это происходит, когда у Вас только 2000 фунтов, то это настоящая опасность,

Нет единого средства против таких случаев, но можно предложить три стратегии поведения.

а) Тщательно продумывать будущие ситуации. Руководитель проекта часто является единственным лицом, кто думает о будущем проекта. И он (или она) должен делать это так, чтобы не возникали вышеописанные проблемы.

б) Создавать резервы больше, чем Вам рекомендуют. Убедитесь, что оценки продолжительности и стоимости работ в конце являются более надежными, чем в начале. Необходимо реальнее оценивать ситуацию, когда остается не очень много вариантов.

в) Быть гибким. Будьте готовы позаимствовать средства и время из других источников, чтобы смягчить предвидимые затруднения в пунктах плана.

2.1.8. Руководство и создание чувства коллектива

Для осуществления делового планирования предлагаемым методом необходим особый тип руководителя. Это не специалист по качеству, или первый на огневом рубеже, или хороший борец в кризисных ситуациях, хотя при необходимости он должен выполнять и эти функции. В основном это очень коммуникабельный человек, дальновидный и ясно мыслящий, умеющий слушать других и создавать атмосферу коллективности.

Очень важна одна характерная черта. Не уступайте, если знаете, что Вы правы. Вы имеете квалификацию управляющего проектами, чего другие не имеют. Не уступайте по таким вопросам, как целесообразное планирование и изменение планов, если Вы считаете это необходимым, создание резервов и использование их. Иначе каждый исполнитель будет думать, что его знания как технического эксперта более важны для проекта, чем Ваши знания как управляющего проектом. Ваши знания отличаются от других и их заменить нельзя.

Создание чувства коллектива - большое искусство. Занимайтесь этим как можно чаще. Помогайте сотрудникам принимать верные решения в разработке своих планов, и если Вы довольны их планами, позволяйте их выполнять. Для контроля спрашивайте у них не только, что они делали после последнего заседания, но и обсуждайте с ними то, как они собираются изменять свои планы, чтобы учесть новую информацию об оставшихся работах.

Убедитесь, что их планы достаточно согласуются с планами других. Помогайте им организовать дискуссии, но не принимайте за них решения. Следите регулярно за тем, чтобы они постоянно помнили о целях проекта и направляли свои действия и решения на их достижение. Поощряйте других сотрудников в создании атмосферы коллективности.

Следуйте второму закону управления проектами беспрекословно.

Вы можете только предполагать, что еще не произошло. Контролируйте, чтобы все выпускаемые бумаги помогали сотрудникам принимать лучшие решения по незавершенным

работам. Нет необходимости в детальной хронике того, что уже сделано и на что уже нельзя влиять. Не нужно терять время на обсуждение того, что не успели завершить, если только это не помогает решить будущие проблемы. Стоимость расходов на данный момент говорит в основном о том, сколько еще средств предстоит потратить. Объяснения задержек мало что дают. То, что необходимо, - это обсуждение плана, который позволит выполнить работы в срок.

2.2. "Принцип успеха" - пример новой логики делового планирования

"Принцип успеха" зарекомендовал себя в последние годы как наиболее замечательное средство для лиц, принимающих решения и управляющих деловыми проектами. Наиболее критические решения в проектах и управлении сегодня принимаются в условиях неопределенности.

В то же время допустимые границы для ошибочных решений уменьшились как в общественных делах, так и частном бизнесе.

Современные методы и традиции часто похожи на ситуацию в суде, где от свидетеля требуют говорить правду, полную правду и ничего, кроме правды. По аналогии от управляющего сейчас требуется говорить лицу, принимающему решение, необходимое, все необходимое и только необходимое.

Традиционные методы, подобные смете расходов, не говорят обо всем, что необходимо. Они, в основном, имеют дело с физическими объектами, например, такими, как кирпич, провода и др., в то время как основная часть стоимости вызвана человеческим и организационным совершенством, природой, изменениями, ошибками, задержками, которые не оцениваются в смете адекватно.

Традиционные сметы содержат намного больше спецификаций, чем требуется. Это часто задерживает процесс составления сметы и затрудняет обзорность. Доказано, что детализация более чем на 100 элементов не повышает точность конечного результата.

Таким образом, имеется большая необходимость работать с неопределенностью в конкретной и конструктивной форме.

2.2.1. Эффекты нового принципа

"Принцип успеха" и его основная процедура соответствующая сформулированным выше требованиям. Результаты содержат все необходимое. Поэтому сметные "неожиданности" во многом ограничиваются даже на ранних фазах делового проекта.

Детализация систематически держится на уровне 100-150 элементов. Это значительно уменьшает объем работ по составлению сметы или планов.

Лицу, принимающему решение, дается специфицированная информация области риска или области возможного улучшения зависимости "стоимость - эффективность". Эта процедура помогает разработать реалистическую смету на очень ранней концептуальной стадии проекта или его альтернативы и затем определяет оптимальную цену.

2.2.2. Процедуры упрощения процесса планирования

Область практического применения очень широка. В частности, она включает оценку общей стоимости, инвестиционный бюджет, анализ зависимости "стоимость - прибыль", определение рентабельности, оценку потребности продукции, прогнозы, расчеты энергетического баланса, вплоть до составления графиков. Ниже приведен один из примеров, связанный с оценкой стоимости.

1. Определяются очевидные, с точки зрения опыта, общие условия и к ним добавляются ожидаемые специфические условия, описываемые вербально.

2. Устанавливается краткий, но всеобщий перечень элементов (или факторов). Сюда входят не только физические составляющие. Значительные факторы неопределенности, положительные потенциальные обстоятельства также включаются в перечень.

3. На основе Байесовского статистического подхода рассчитывают средние значения и условную границу неопределенности (аналогично тройной оценке в начальном варианте метода PERT).

Относительная важность каждого элемента по отношению к общему результату принимается как значение приоритетности.

4. Элементы или факторы высшей приоритетности подразделяются на под элементы и также анализируются. В последующем они включаются в основную оценку.

5. Повторяя такие циклы детализации (или переоценки) примерно 10 раз, получим реальное значение цены, границы неопределенности и даже множество значений приоритетности, указывающие область основных интересов для лица, принимающего решения, и для дальнейшего процесса управления.

Принцип был впервые высказан Стином Лихтенбергом в конце 60-х - начале 70-х годов. С тех пор он был опробован и развит в Скандинавии и ряде других стран. С середины 70-х годов он получил международное распространение на государственных и частных предприятиях, в основном, в Северной Европе.

Опыт и надежная информация

Этот новый подход был использован в нескольких сотнях различных проектов, но не всегда использовались все указанные в п. 2.2.2. элементы. Кроме этого, многие

управляющие проектами должны были пройти некоторый период обучения.

Рассмотрим группу из 250-300 проектов, в которых автор этого принципа Стином Лихтенберг и его партнеры принимали участие, где все указанные наборы элементов были использованы.

Эта группа проектов включает темы от стратегических рамочных проектов до проектов прибрежной зоны, от биотехнических проектов до коммерческого программного обеспечения больших коммуникационных проектов. Многие государственные и частные секторы различных стран с бизнес - проектами стоимостью до одного миллиарда фунтов стерлингов были представлены в этой группе. Общая стоимость проектов составляет примерно 40 миллиардов фунтов стерлингов. Проекты находились в различных стадиях, включая стадию разработки концепции. Полученные выводы можно разделить на несколько групп, перечисленные ниже.

1. Ответственные ключевые лица в большей степени осуществляют общее рассмотрение проекта и его главных аспектов, стараясь убедиться, что требования, возможности и ограничения находятся в соответствии друг с другом.

2. Сюрпризы в основном ограничены. Это значит, что если Вы начали с конечным результатом в 20 миллионов долларов, как наиболее вероятным результатом, и имеете стандартное отклонение (среднюю ошибку), предположим, 10%, то действительная стоимость будет больше или меньше, чем 20 миллионов долларов с вероятностью 0,5. Действительное отклонение от 20 миллионов будет примерно 10%, точнее от 0 до 20%.

3. Методология дает информацию о риске, а также о повышении эффективности и конкурентоспособности. Информация включает значения приоритетности, указывающие уровень

значимости для каждого источника неопределенности или риска.

4. Достигается значительное уменьшение времени для анализа. По сравнению с другими подобными методами анализ осуществляется, как правило, быстрее, сберегая ценное время перед главными решениями или перед платежами. Причина быстрого выполнения состоит в систематической работе только с необходимыми для метода данными.

Области применения

Рассматриваемый метод позволяет сделать обоснованную смету уже на концептуальной стадии делового проекта. Большая нехватка информации на этой стадии систематически и наглядно учитывается в оценке. Приведенные результаты позволили обеспечить широкое применение метода в строительстве, промышленности, государственном управлении для:

- проверки реальной сметы, графиков и т.д.;
- оценки затрат;
- расчета обоснованных предельных сроков или бюджетных ограничений;
- контроля предлагаемых цен, проектов смет и т.д. на субъективность;
- ранней оценки инвестиций, рентабельности и т. д.;
- составления сметы в случае очень несовершенных данных;
- анализа нетрадиционных решений;
- анализа риска, включая проверку уровня неопределенности;
- прогноза;
- оценки рынка;
- баланса энергии.

Будучи весьма нетрадиционным и поэтому трудным для описания, все еще описанным только на скандинавских языках, метод в наибольшей мере распространен в Скандинавии. В опыте использования этого метода большое значение имеет тот факт, что в процедурах могут использоваться несовершенные данные. При этом аналитикам необходимо знание техники экспертных оценок.

* Трудности, связанные с факторами неопределенности

Старая пословица говорит; "Из ничего редко получается что-то", и это верно в нашем случае. Сила метода в том, что он работает со старым "табу" и использует те возможности аналитика и управляющего, которые до сих пор не использовались. Практика показывает, что опыт специалистов и обычный "здравый смысл" в данном методе используются более полно.

Люди обычно бывают этим сильно удивлены, но все дело в том, что они просто не подготовлены. К этому следует добавить особенности европейского образования, включая (^днюю школу, которое приучает к точным расчетам в такой степени, что люди считают целесообразным использовать Недостовверные оценки только в экстренных случаях. "Принцип успеха" оперирует с субъективными неопределенностями, в том числе, связанными с социальным и другими нечеткими факторами. При этом используется Байесовский статистический подход, который многими неприемлем из-за субъективных неопределенностей. Однако эта трудность устраняется после нескольких применений метода почти также быстро, как при учебе ездить на автомобиле.

2.2.3. Систематическое перепланирование

Обычно после первых обсуждений деловой план оказывается неприемлемым. Во время новых обсуждений проводится перепланирование.

Это может быть детализация одной из работ, как было описано выше, или решение, например, улучшить взаимодействие между некоторыми группами проекта, или организация нормальной работы, или увеличение размеров ресурсов.

Серия таких улучшений плана (каждое с соответствующим прогнозом) продолжается до тех пор, пока не будет достигнуто согласие, что дальнейшее улучшение невозможно.

Доминирующую роль в этом процессе играют величины приоритетности, о которых уже говорилось.

В большинстве случаев, оказывается, достаточно провести от двух до четырех заседаний по полному рабочему дню или половине. Однако часто группа решает повторять подобные заседания, например, ежемесячно как высокоэффективную проектную процедуру.

2.2.4. Новая логика делового планирования

Критические изменения в обществе в течение последнего периода вызвали к жизни новый стиль или логику в управлении проектами, а также новый диалог между этими двумя связанными сферами деятельности.

Однако управленческие и плановые процедуры и техника остались почти без изменений. Многие большие и широко распространенные системы используют новейшую компьютерную технологию, но в то же время старую логику, по-прежнему пытаюсь описывать реальный мир в виде совершенной "машины", которая может быть достаточно контролируема, если только она специфицирована детально.

Среди немногих систем планирования, основывающихся на новой логике, система, использующая "Принцип успеха", кажется наиболее распространенной. Этот принцип и некоторый опыт его использования показывает потенциальные возможности улучшения делового планирования и призывает к созданию других подобных систем.

Муниципальное образование «Верхнесалдинский район»

**Возрождение старинного рукодельного
ремесла в Свердловской области
Проект «Пуховый мир»
Социально инвестиционная программа
Создания Уральского пухово –
шерстяного народно – художественного
промысла**

Автор и исполнитель:

Мустакимов Вячеслав Алексеевич

Общая стоимость проекта:

563007 USD

Требуются инвестиции:

200000 USD

Срок реализации:

5 лет

Россия Свердловская область

г. Верхняя Салда

2001 г.

3.1. Введение

Население России традиционно задействовано в изготовлении товаров повседневного спроса для себя собственными силами. Изделия из пуха и шерсти имеют повышенную бытовую потребность являясь предметами особой любви и гордости, носителями семейных традиций. Узоры в виде ромба, зигзага, круга составлялись на основании знаний славянской символики и дошли до нас из глубины веков. Поэтому, помимо бытовых функций они несут в себе энергетику, знания поколений, являясь оберегами.

Технический прогресс ведет к утрате навыков пухопрядения и пуховязания.

Создать Уральский пухово-шерстяной (ПУШ) промысел-задача проекта.

Промысел - возможность граждан реализовать свой творческий потенциал. Они могут вязать для себя, экономя значительные средства, а также производить продукцию на продажу. Надомное вязание—возможность обеспечивать себя необходимыми в быту изделиями, а для социально не защищенных слоев населения - возможность дополнительного заработка, количество задействованных таким образом людей может быть не ограничено.

Творческая мастерская пуховых шалей в 2001 - 2002 г. реорганизуется в Уральский пухово - шерстяной промысел, деятельность осуществляется в рамках программы "Возрождение Демидовского наследия" Общественной Организации Клуба Урало-Сибирского Центра ЮНЕСКО.

Проект "Пуховый мир"— состоит из III основных частей – бизнес – планов, III этапов развития с периода 1994 г. по 2005 г. здесь представлен II этап развития.

3.2. Постановка проблемы

Пуховые и шерстяные изделия (далее ПУШ) - носки, варежки, платки, шарфы, пуловеры, свитера и т.д. традиционный вид одежды для жителей Свердловской области. Их популярность обусловлена тем, что ПУШ эффективно теплоизолирует, длительно удерживая тепло.

Следовательно, существует потребность населения в ПУШ изделиях, К сожалению люди не могут купить в магазинах или изготовить самостоятельно эти изделия по ряду причин;

- отсутствия в области предприятий, изготавливающих изделия со 100 У. содержанием пуха или шерсти;
- отсутствия в продаже высококачественной пряжи по сходной цене;
- отсутствие навыков изготовления и культуры эксплуатации ПУШ изделий.

3.3. Цели и задачи проекта

Проект "Пуховый мир" обосновывает целесообразность развития Уральского пухового народно-художественного промысла, решает проблемы:

- создание материально-технической базы промысла;
- организации комплексного обучения школьников, социально не защищенных категорий населения, лиц с ограниченными возможностями по уникальной лицензированной программе;
- создание надомного промыслового комплекса по выпуску пухово – шерстяного (ПУШ) ассортимента;
- строительство собственного здания;

- развитие местной сырьевой базы;
- распространение опыта на местном, региональном, национальном и зарубежном уровнях;
- инвестирования прибыли в развитие промысла, обучающие программы, формирование собственной сырьевой базы;
- организация развитого сбытового механизма в России и зарубежом.

3.4. Резюме

3.4.1. Проект посвящен обоснованию целесообразности создания пухово-шерстяного промысла с целью привлечения инвесторов для спонсирования части затрат на приобретение сырья, и оборудования. Реализации учебных и социальных программ.

3.4.2. Учебная программа опробована в 1995-1996 г. на базе Верхнесалдинского городского общества инвалидов при финансовой поддержке В. Салдинского ЦЗН, администрации г. В.Салда, Правительства Свердловской области. Дополнена и усовершенствована в 1996-1999 г. см. Приложение N" 2.

3.4.3. Технология промысла - синтез современных знаний отрасли и старых рукодельных секретов 3-х поколений семьи Мустакимовых, не имеет аналогов в России.

Развитие технологии будет происходить по пути унификации технологии, создание многоцветных орнаментальных групп, обобщения российского промыслового опыта.

Стоимость технологии, после патентования всех Ноу-Хау, ориентировочно составит от 500 000 USD.

3.4. 4. Ассортимент выпускаемой продукции пухово - шерстяных изделий из деревенской пряжи машинно-ручной работы см. Приложение 3.18.1.).

3.4.5. Сырьевая база Свердловской области на 16% благоприятствует развитию промысла. Остальные 84 будут завозиться из соседних регионов, при контейнерных поставках цена возрастет на 0,9-1,7%. При наличии комплекса переработки шерсти, сельское население увеличит поголовье овец. Динамика прироста составит 6,8 - 9,2% в год.

3.4.6. Выпуск 36000 кг. ПУШ изделий в год, постоянная промысловая занятость составит 140-150 человек, сезонная до 500 человек.

3.4.7. Музейная и исследовательская деятельность. Возрождение промыслов связано с большими исследовательскими и поисковыми работами, научные экспедиции изучат и соберут все то, что является историей пуховязания на Урале. Сегодня это направление в области не изучено (в отличие от вышивки, бурачного промысла и т.д.).

3.4.8. Трудовые ресурсы на первый квартал 2001 г. в Верхнесалдинском районе зарегистрировано 1250 безработных из них 69,5% женщин. В 2000 г., в результате окончательной ликвидации швейно-трикотажной фабрики АО «ВСППО» высвободилось 130 вязальщиц. Промысел привлечет к работе всех кто умеет и любит вязать, а это, как правило социально не защищенные слои населения.

3.4.9. Педагогические показания. В процессе прядения и вязания развивается психо - моторные функции организма. Современная наука подтверждает положительное воздействие рукоделий на центральную нервную систему, и как итог - улучшение общего самочувствия человека. Развитие тактильной чувствительности, пальцевой моторики - профилактика и лечение депрессии, раздражительности, стрессов, наркомании. Педагогика развивает мануальную активность у детей. Возможно пухопрядение и пуховязание один из забытых или не используемых методов.

3.4.10. Медицинские показания. Лечебные свойства шерсти и козьего пуха на Руси используются давно. Пуховые и шерстяные изделия эффективно теплоизолируют, длительно удерживая тепло. Они не препятствуют проветриванию организма, создавая комфортное, сухое тепло. Отсутствие парникового эффекта очень важно. При физических нагрузках пуховые изделия, в силу гигроскопичности волоса и капиллярного эффекта, отводят излишки тепла и влаги наружу.

Сухое тепло пуховых изделий препятствует перегреву организма, являясь профилактикой простудных и ревматоидных заболеваний.

Дополнительно отмечается:

- психофизическая реабилитация нервно-психических расстройств;
- благотворное влияние на газообмен организма с окружающей средой пух выступает экологическим фильтром;
- благотворный ионный обмен несет ярко выраженный лечебный эффект;
- пух массирует нервные окончания кожи, активизируя системы выделения человека. Улучшается кровообращение. Продукты обмена веществ выделяются из организма энергичней и впитываются изделием. Таким образом, стимулируется белковый обмен. Мы стареем, потому, что молекулы белка блокируются и образуют шлак, пуховые изделия улучшают обмен веществ.

3.4.11. вся продукция ПУШ имеет сертификат соответствия качества

№ РОСС IT-PL-TR/KR-CH-RU А/я 43, В68085, № 33750091. ГОСТ 25295-91. Гигиеническое заключение № 77.22.02.696. П. 45185.04.9014 от 03.04.2001 г.

3.4.12. Новые области применения ПУШ изделий.

- тепловой наполнитель в производстве одежды, как альтернатива натурального меха;
- пояса, суставные накладки, антирадикулитные пояса, жилеты, рейтузы, ортопедическая продукция стельки (массаж рефлекторных зон стопы по системе до-ин);
- пуховые одеяла, пуховые грелки.

3.4.13 Гарантии качества. Вся выпускаемая ПУШ продукция имеет сертификат качества № РОСС IT-PL-TR/KR-CH-RU А/я 43, В68085, № 33750091. ГОСТ 25295-91., гигиеническое заключение № 77.22.02.696. П. 45185.04.9014 от 03.04.2001 г. дополнительно автор оставляет за собой право персонального контроля качества и личное осуществление фамильной технологической операции, являющейся основой секрета качества пуховых изделий.

3.4.14. Планируемый объем выпуска продукции 36 000 кг. в год на сумму 690 000 долларов. За 5 лет реализации проекта услугами промысла воспользуется около 375 000 человек.

3.4.15. Рынком сбыта являются предприятия оптовой и розничной торговли местного, национального и зарубежного рынков, учебные заведения задействованные в промысле, мастера - надомники.

3.4.16. Общая стоимость проекта «Пуховый мир» на втором этапе реализации 563 007 USD. Из них имеется и будет датировано из средств основного производства 363 007 USD., остальные 200 000 USD. требуются.

3.4.17. Конкурентоспособность промысла обеспечивается низкими внутрипроизводственными издержками в следствии замкнутого технологического цикла, представлены все технологические стадии: 16 % потенциальная сырьевая база В. Салдинского района, 0,5 % собственная сырьевая база, переработка сырья, его хранение, изготовление и реализация готовой продукции. Учебная база и основное производство размещается в здании Клуба Урало-Сибирского центра ЮНЕСКО "ТИТАНИК" площадью 1 000 кв.м.(предоставлено решением В. Салдинской Районной Думы от 29.08.99 г. в безвозмездную аренду).

Вспомогательное и часть основного производство на площадях надомников.

3.4.18. Инвестиции и налоги промысла за пять лет:

- инвестиции в социальную программу, обучение и методики 333 660 USD;

Дополнительный экономический эффект от социальной программы 762 144 USD.

- приобретение и разработка нового оборудования 80 500 USD;

налоги - с ФЗП 149 045 USD, с прибыли 172 320 USD, с оборота 574 425 USD, итого налогов 895 790 USD

3.5. Исторический экскурс

Вязание на спицах – одна из областей традиционного народного искусства, которая исторически приобрела промысловое значение и развивается в наши дни. Это несложный и очень увлекательный вид рукоделия. «До нас дошли экземпляры вещей, связанных в IV-V веках нашей эры. В одной из гробниц Древнего Египта был найден детский носок довольно сложного исполнения:

«Вязание на спицах всегда главным образом применялось для изготовления чулок. Вязанные чулки и носки из овечьей шерсти домашнего прядения – неперемнная принадлежность русской крестьянской одежды. Обычно они бывают одноцветными и художественного значения не имеют. Но в некоторых районах праздничные вязанные изделия привлекают внимание нарядными орнаментами. Их изготавливали на Севере и в районах Рязанской, Пензенской, Тульской и других губерний.

Особенно выделяются русские посёлки по рекам Мезени и Пинеге. Орнаментальное вязание наиболее распространено у финно-угорских народов, в том числе у коми, от которых это искусство могло прийти к русским, живущим по соседству.

Прежде вязали из неокрашенной шерсти натуральных расцветок, сочетая обычно белую с коричневой или чёрной. С конца XIX века стала применяться окрашенная шерсть разнообразных типов. Как правило, каждое цветовое решение в узоре гармонично и в этом проявляется большая народная культура.

Существуют изделия с крупным раппортным орнаментом, фигуры которого (разные ромбические формы сложного силуэта) нередко делятся цветом на части – полосы. Крупные рисунки сдержанных и светлых тонов выполняются в Лешуконском районе, по реке Мезени. Полосатые, многоцветные – в Карпогорском районе, по реке Пинеге.

Цветочные мотивы характерны для ярких вязаных сапожек, которые выделывали в конце XIX- начале XX века в Арзамасе близ Нижегородской губернии.

Помимо чулок в быту популярностью пользовались вязанные джемпера, жакеты, шали, перчатки и т.д.».

«Совершенно уникальное, оригинальное развитие получило ручное узорное вязание в знаменитом промысле оренбургских пуховых платков. Ими занимаются с XVIII века женщины в южных и восточных районах Оренбургской области, вдоль рек Урала, Сакмары и Ори. Суровый климат и специфические особенности местности обусловили успешное развитие здесь исключительной породы коз, обладающих лёгким, тёплым, длинноволокнистым пухом, какого нет ни у одной другой породы. Промысел узорного пуховязания родился в среде уральских казаков, поселившихся в этих местах в XVII веке. Прежде калмыки и казахи использовали козий пух – вязали шарфы и телогрейки, но искусства узорного вязания у них не существовало. Установлено что

основателем промысла был географ и историк П.И. Рычков, который проявил в этом вопросе большую инициативу. Его жена в течении многих лет приучала местное население к пуховязанию, собирая казачек у себя в доме в селе Спасском Бугульминского уезда.

В промысле постоянно изготавливают платки двух видов: пушистые, более плотные, из серого пуха и тонкие, шелковистые, ажурные – из белого. «Паутинки» вызывают издавна особый восторг своей лёгкостью и красотой узлов, высочайшим мастерством исполнения. Такой платок весил всего 70 граммов и был размером 2х2 метра.

Искусство вязания оренбургских платков передаётся из поколения в поколение, а теперь ему обучают и на уроках труда в ряде средних школ Оренбургской области. Творчество вязальщиц сочетает большое профессиональное исполнительское мастерство знание традиционных узоров и свободную импровизацию. Спрос на оренбургские платки постоянно превышает возможности производства. Уникальные шали, платки, палантины неизменно с успехом демонстрируются на художественных выставках».

«Для вязания используются: спицы разных номеров – от 1 до 10 [см. табл. №15]. Их подбирают так, чтобы нить была в 1,5 – 2 раза тоньше. Вещи с ажурными рисунками вяжут спицами больших размеров, а для изготовления лёгких изделий, резинок, отделочных планок берут тонкие спицы. Спицы бывают металлические, пластмассовые, костяные, деревянные. Концы спиц не должны быть острыми, чтобы не рвали нить и не кололи пальцы, или тупыми – ими трудно вязать. Для изделий без шва необходимы кольцевые спицы, соединённые эластичным тросиком. Так же в работе понадобятся большие булавки для собирания петель; большая швейная игла для сшивания деталей изделия. Материал может быть различным – шерстяные, хлопчатобумажные, шёлковые, синтетические и смешанные нитки (табл. № 11,12). Можно соединить две или несколько гармонирующих по цвету нитей.

Вязание начинается с набора петель. Количество петель, набранных для детали изделия, зависит от плотности вязания. Опытные вязальщицы знают несколько видов набора петель, но существуют два более простых и распространённых способа – набор из 2-х нитей и 1-ой нити (см. табл. №13,14).

Чтобы научиться вязать следует освоить вывязывание двух петель – лицевой и изнаночной (см. табл. №16 и №3). Все остальные виды петель в основном представляют собой варианты этих двух. При различных комбинациях только лицевых и изнаночных петель можно получить множество рисунков для вязания шарфов, свитеров, платьев и т.д.

Вяжут не только спицами. Большой популярностью у рукодельниц пользуется вязание крючком. Изделия, связанные длинным крючком, практичны в носке, т.к. полотно не вытягивается и почти не деформируется после стирки. Такое вязание называется «тунисское». Обычным крючком вяжут ажурные салфетки, кружевные воротники, украшают элементы одежды. Используя технику плотного вязания, вяжут кофточки, шапки, шарфы. Полотно выполненное крючком, также мало растягивается.

«Необходимыми инструментами для вязания на «вилке» являются крючок и «вилка». Используется любая пряжа. С помощью этой техники выполняют шали, шарфы, элементы украшения одежды и интерьера. Вязание на «вилке» несложное, но требует определённых навыков и умений.

Машинное вязание трикотажных изделий в домашних условиях выполняется на ручных плосковязальных машинах. На всех машинах можно выполнять различные, как одноцветные, так и многоцветные узоры, комбинируя и видоизменяя которые получают множество вариантов рисунков. Полотно при машинном вязании получается значительно ровнее, чем при вязании спицами.

Развитие промышленности трикотажного производства достигло высокого уровня в настоящее время. Фабрики по изготовлению вязаной одежды снабжены лучшим вязальным оборудованием. Выпускаемые вещи практичны, красивы и пользуются спросом среди людей.»

3.6. Анализ положения дел в отрасли

3.6.1. Характеристика емкости рынка

Пуховые и шерстяные изделия (ПУШ) машинного или ручного изготовления из деревенской пряжи - одни из самых популярных в быту вещей у жителей Урала. Объем продаж ПУШ изделий в 1998 г. состоял из неорганизованных челноков - реализаторов из Волгоградской, Воронежской, Оренбургской областей. Они представляют на рынок области продукцию без гарантий качества.

Конструктивно рассчитать емкость рынка можно на основе жизненного цикла ПУШ изделий, сегментируя ассортимент см. Приложение I на 4 группы.

- I варежки, носки - период эксплуатации 1 год;
- II шарфы, шапочки - период эксплуатации 5 лет;
- III пуховые платки, паутинки - период эксплуатации 7 лет;
- IV свитера, пуловеры и пр. трикотаж - период эксплуатации 7,5 лет.

Расчеты основываются на данных численности населения района и области.

Предположим, что у каждого жителя имеются в наличии вышеуказанные изделия. Количественный состав может быть определен по минимуму и максимуму см. таблицу № 1.

Количественный состав использования ПУШ ассортимента.

Таблица №

1

| | Мужчины | Женщины |
|----------|-----------|-----------|
| Минимум | 2,870 кг. | 2,300 кг. |
| Максимум | 3.820 кг. | 6,300 кг. |

Среднеарифметическое 3,822 кг. на человека. Примем максимальный жизненный цикл изделий не 7,5 лет, а в 6,6 раз больше — 50 лет. Это критическая ситуация!!! Тогда на каждого жителя В. Салдинского района требуется 0,076 кг. ПУШ изделий в год. В целом для района (численность 58 298 чел.) требуется 4 430,648 кг. в год. Это пессимистичный прогноз. Номинально 29 708,66 кг. в год ~ это 100 процентов рынка. Таким образом промысел претендует на 20 процентов рынка В. Салдинского района. Много это или мало и каковы резервы потенциального спроса в области.

Всего численность платежеспособного населения в Свердловской области 1 902 138, умножим на минимальную норму потребления 0,076 кг. получим 100 процентный рынок 144 562,48 кг. в год - это по самому пессимистичному прогнозу по оптимистичному прогнозу — 969 329,52 кг. в год.

Промысел претендует минимально 3,71%, максимально 24,9% процента рынка области.

Каковы факторы сдерживания платежеспособного спроса на изделия ПУШ? Уместно рассмотреть на примерах пряжи.

3.6.2. Конкурентный анализ

Существуют факторы сдерживающие платежеспособный спрос на ПУШ изделия конкурентов.

I. Высокие цены на качественную пряжу импортного производства. Мохер с пуховым содержанием 80 процентов стоит до

3 USD за 100 гр. Его нельзя вязать на вязальных машинах. При выпушивании образует сосульки до 10 см.

II. Трудозатратная фабричная пряжа Ч/Ш, П/Ш по цене до 1,2 USD за 100 гр. пригодна для ручного и машинного вязания, не дает пухового ворса. Работа с ней требует высокой квалификации т.к. внешний вид полотна зависит от качества вязки.

III. Низкосортная деревенская пряжа ручного изготовления по цене до 2 USD за 100 гр. привозится из Таджикистана, продается нелегально, не имеет сертификата качества и гигиенического сертификата. Качество низкое. Используется для ручного вязания не ответственных изделий.

Идеально удовлетворяет платежеспособный спрос пряжа ценой до 1,0 USD за 100 гр. однородная, пригодная для машинного и ручного вязания, дающая ворс от 2 до 5 см. Смотанная в бобину, снабженная этикеткой.

Изготавливая высококачественную пряжу возможно организовать надомное производство ассортимента ПУШ Приложения I.

3.6.3. Анализ ССВУ ПУШ промысла

Сильные стороны - высокое качество, постоянные характеристики, гарантии безопасности, универсальность, отсутствие конкуренции, острая потребность населения, наличие стабильного спроса.

Слабые стороны - отсутствие подготовленного персонала, трудозатратность, ограниченная цветовая гамма (натуральные цвета), сезонный спрос.

Возможности - неограниченного наращивания объемов производства;

Угрозы - копирование конкурентами.

3.7. Проект «Пуховый мир» развитие по этапам

3.7.1. Стратегия достижения поставленных целей на I этапе развития промысла

Создание и внедрение уникального учебного плана обучения надомников по специальностям прядильщица и вязальщица. Для реализации программы было выделено и инвестировано в 1994-1995 г. 37 882 010 рублей, обучено и трудоустроено на предприятие ВОИ 40 человек.

Что удалось достигнуть:

- технология значительно усовершенствована. В ассортименте 16 групп изделий 60 типоразмеров, цветовая гамма расширена до 6 тонов.

3.7.2. Состав объектов инвестирования на II этапе развития

Для реализации II этапа развития В. Салдинского народно художественного промысла потребуются инвестиции см. таблицу № 2 - 10 и Приложение № 3.18.2.

3.7.3. Штатное расписание. Представлено в таблице № 11.

Состав объектов инвестирования. Участок прядения.

Таблица №

2

| № п.п. | Наименование оборудования Участок прядения | Кол-во Шт. | Цена в USD | Сумма в USD | Имеется в USD | Требуется в USD |
|-----------|---|---------------|---------------|----------------|------------------|--------------------|
| 1. | Ванна для замочки и полоскания 1200 x 1200 x 70 мм. | 5 | 412 | 2060 | 2060 | 0 |
| 2. | Машина моечная ММ-25 | 3 | 820 | 2460 | 2460 | 0 |
| 3. | Барабан сушильный | 3 | 458 | 1374 | 1374 | 0 |
| 4. | Машина разрыхлительно – трепальная РТ-500 | 2 | 4800 | 9600 | 0 | 9600 |
| 5. | Машина чесальная м. Ч-50-ОУ производительность 2 кг. В час | 2 | 5500 | 11000 | 0 | 11000 |
| 6. | Машина прядильная ПМП-5 производительность 2 кг. В час | 1 | 12600 | 12600 | 0 | 12600 |
| 7. | Тростильно-крутильная машина ТКД-240 | 3 | 1350 | 4050 | 0 | 4050 |
| 8. | Мотальная машина МММ-254 | 2 | 650 | 1300 | 0 | 1300 |
| 9. | Стиральная машина барабанного типа 1000 x 2000 x 2000 мм. | 2 | 1800 | 3600 | 0 | 3600 |
| 10. | Устройство намоточное | 1 | 69 | 69 | 69 | 0 |
| 11. | Комплект – рабочее место прядильщицы | 1 | 316 | 316 | 316 | 0 |
| 12. | Электропрядка БЭП-2 | 10 | 26,4 | 264 | 264 | 0 |
| 13. | Чески ручные (пара) | 10 | 6 | 60 | 60 | 0 |
| 14. | Устройство смотки бобин | 1 | 37 | 37 | 37 | 0 |
| 15. | Крючок профильный | 6 | 1 | 6 | 6 | 0 |
| 16. | Лампа настольная | 10 | 21 | 210 | 210 | 0 |
| 17. | Стол прядильный | 10 | 20 | 200 | 200 | 0 |
| 18. | Стул мягкий со спинкой | 20 | 20 | 400 | 0 | 400 |
| 19. | Набор инструментальный | 1 | 65 | 65 | 0 | 65 |
| Итого: | | 93 | | 49671 | 7056 | 42615 |

Состав объектов инвестирования. Участок вязания.

Таблица № 3

| № п.п. | Наименование оборудования Участок вязания | Кол-во Шт. | Цена в USD | Сумма в USD | Имеется в USD | Требуется в USD |
|-----------|---|---------------|---------------|----------------|------------------|--------------------|
| 1. | Машина вязальная ZINGER 9000PS | 2 | 3300 | 6600 | 0 | 6600 |
| 2. | Машина вязальная BROTHER KH868 | 6 | 1200 | 7200 | 0 | 7200 |
| 3. | Машина вязальная SIMAC | 4 | 1000 | 4000 | 4000 | 0 |
| 4. | Машина вязальная 2-х фонтурная | 5 | 3000 | 15000 | 0 | 15000 |
| 5. | Автомат варежковый АВ-6 | 2 | 2800 | 5600 | 0 | 5600 |
| 6. | Автомат носочный KBH-H-45 | 2 | 2900 | 5800 | 0 | 5800 |
| 7. | Устройство лекальное | 6 | 200 | 1200 | 1200 | 0 |
| 8. | Машина вязальная «Каскад» | 5 | 150 | 750 | 750 | 0 |
| 9. | Набор инструментальный | 25 | 200 | 5000 | 5000 | 0 |

| | | | | | | |
|--------|------------------------|-----|----|-------|-------|-------|
| 10. | Лампа настольная | 25 | 35 | 875 | 875 | 0 |
| 11. | Стол специальный | 30 | 70 | 2100 | 2100 | 0 |
| 12. | Стул мягкий со спинкой | 30 | 45 | 1350 | 1350 | 0 |
| 13. | Разное | 30 | 30 | 900 | 900 | 0 |
| Итого: | | 172 | | 56375 | 16175 | 40200 |

Состав объектов инвестирования. Участок обработки.

Таблица

№ 4

| № п.п. | Наименование оборудования Участок обработки | Кол-во Шт. | Цена в USD | Сумма в USD | Имеется в USD | Требуется в USD |
|-----------|---|---------------|---------------|----------------|------------------|--------------------|
| 1. | Пяльца 2000 x 2000 мм. | 20 | 64 | 1280 | 1280 | 0 |
| 2. | Вентилятор VA-200 | 4 | 100 | 400 | 200 | 200 |
| 3. | Машина стиральная WD54330 | 2 | 1200 | 2400 | 1200 | 1200 |
| 4. | Утюг без шнуровой NI10002 | 5 | 350 | 1750 | 0 | 1750 |
| 5. | Парогенератор | 10 | 418 | 4180 | 0 | 4180 |
| 6. | Моющий пылесос VAX2100 | 2 | 425 | 850 | 0 | 850 |
| 7. | Пылесос для сухой уборки | 15 | 75 | 1125 | 1125 | 0 |
| 8. | Пылесос без проводной E-62 | 35 | 48 | 1680 | 1680 | 0 |
| 9. | Воздухоочиститель HR4320 | 10 | 96 | 960 | 0 | 960 |
| 10. | Пароочиститель HR6642 | 12 | 124 | 1488 | 0 | 1488 |
| 11. | Гладильный пресс ВКК1132 | 5 | 800 | 4000 | 0 | 4000 |
| 12. | Стирально-сушильный автомат | 3 | 1500 | 4500 | 4500 | 0 |
| 13. | Вытяжная система С-994 | 5 | 280 | 1400 | 0 | 1400 |
| 14. | Вытяжной вентилятор Н-300 | 6 | 30 | 180 | 180 | 0 |
| 15. | Сушка для рук TH92001 | 5 | 30 | 150 | 150 | 0 |
| 16. | Швейно-вышивальная машина ORHIDEA | 2 | 2800 | 5600 | 0 | 5600 |
| 17. | Машинка для очистки шерстяных изделий | 50 | 40 | 2000 | 0 | 2000 |
| Итого: | | 191 | | 33903 | 10315 | 23588 |

Состав объектов инвестирования. Участок упаковки.

Таблица №

5

| № п.п. | Наименование оборудования Участок упаковки | Кол-во Шт. | Цена в USD | Сумма в USD | Имеется в USD | Требуется в USD |
|-----------|--|---------------|---------------|----------------|------------------|--------------------|
| 1. | Компьютер персональный | 3 | 850 | 2550 | 0 | 2550 |
| 2. | Принтер лазерный | 3 | 670 | 2010 | 0 | 2010 |
| 3. | Факс | 1 | 520 | 520 | 0 | 520 |
| 4. | Телефон АОН | 5 | 40 | 200 | 200 | 0 |
| 5. | Стол лекально - упаковочный | 2 | 250 | 500 | 500 | 0 |
| 6. | Стеллаж | 30 | 50 | 1500 | 1500 | 0 |
| 7. | разное | 20 | 100 | 2000 | 2000 | 0 |
| Итого: | | 64 | | 9280 | 4200 | 5080 |

Состав объектов инвестирования. Общее оборудование.

Таблица

№ 6

| № п.п. | Наименование оборудования Общее оборудование | Кол-во Шт. | Цена в USD | Сумма в USD | Имеется в USD | Требуется в USD |
|-----------|--|---------------|---------------|----------------|------------------|--------------------|
| 1. | Оборудование учебного класса | 1 | 1170 | 1170 | 0 | 1170 |
| 2. | Оборудование склада | 1 | 2600 | 2600 | 0 | 2600 |
| 3. | Оборудование офиса | 2 | 800 | 1600 | 1600 | 0 |
| 4. | Пожаро-охранная сигнализация | 1 | 2000 | 2000 | 0 | 2000 |
| 5. | Ремонт здания | 1 | 2500 | 2500 | 0 | 2500 |

| | | | | | | |
|--------|------------------|---|------|-------|------|------|
| 6. | Монтажные работы | 1 | 1500 | 1500 | 1500 | 0 |
| Итого: | | 7 | | 11370 | 3100 | 8270 |

Состав объектов инвестирования. Уникальное оборудование.

Таблица № 7

| № п.п. | Наименование оборудования Уникальное оборудование | Кол-во Шт. | Цена в USD | Сумма в USD | Имеется в USD | Требуется в USD |
|-----------|---|---------------|---------------|----------------|------------------|--------------------|
| 1. | Машина пушильная 3 куб.м. | 1 | 6700 | 6700 | 0 | 6700 |
| 2. | Сушильно-пальцевый автомат | 2 | 4250 | 8500 | 0 | 8500 |
| 3. | Стол упаковочный | 1 | 2600 | 2600 | 2600 | 0 |
| 4. | Сушильная камера | 1 | 9300 | 9300 | 0 | 9300 |
| 5. | Пряжепушильная машина | 3 | 1800 | 5400 | 0 | 5400 |
| 6. | Камера естественного пушения | 1 | 4700 | 4700 | 0 | 4700 |
| 7. | Машина пухоукладочная | 2 | 1200 | 2400 | 2400 | 0 |
| 8. | Дозаторы | 6 | 180 | 1080 | 1080 | 0 |
| 9. | Система антимолевой обработки | 13 | 300 | 3900 | 3900 | 0 |
| 10. | Кассетница учебно-методическая | 15 | 500 | 7500 | 2181 | 5319 |
| 11. | Пухосборник половой | 10 | 630 | 6300 | 6300 | 0 |
| 12. | Пылесборник воздушный | 10 | 370 | 3700 | 3700 | 0 |
| Итого: | | 65 | | 62080 | 22161 | 39919 |

Состав объектов инвестирования. Оборотные фонды.

Таблица № 8

| № п.п. | Наименование оборудования Оборотные фонды | Кол-во Шт. | Цена в USD | Сумма в USD | Имеется в USD | Требуется в USD |
|-----------|---|---------------|---------------|----------------|------------------|--------------------|
| 1. | Пух ангорский белый | 2500 | 7,50 | 18750 | 0 | 18750 |
| 2. | Пух ангорский серый | 1000 | 10,00 | 10000 | 0 | 10000 |
| 3. | Пух козий | 500 | 21,30 | 10650 | 0 | 10650 |
| 4. | Шелк 22,5 текс., капрон 15,6 текс. | 250 | 35,49 | 8873 | 0 | 8873 |
| 5. | Отбеливатель «Лилия». Оптический шампунь. | 300 | 3,51 | 1055 | 0 | 1055 |
| Итого: | | | | 49328 | 0 | 49328 |

Состав объектов инвестирования. Прочие активы.

Таблица № 9

| № п.п. | Наименование оборудования Прочие активы | Кол-во Шт. | Цена в USD | Сумма в USD | Имеется в USD | Требуется в USD |
|-----------|---|---------------|---------------|----------------|------------------|--------------------|
| 1. | Стоимость технологии | 1 | 200000 | 200000 | 200000 | 0 |
| 2. | Балансовая стоимость здания | 1 | 100000 | 100000 | 100000 | 0 |
| Итого: | | 2 | | 300000 | 300000 | 0 |

Состав объектов инвестирования. Итого статьи расходов.

Таблица

№ 10

| № п.п. | Наименование оборудования Итого статьи расходов | | | Сумма в USD | Имеется в USD | Требуется в USD |
|-----------|---|--|--|----------------|------------------|--------------------|
| 1. | Участок прядения | | | 49671 | 7056 | 42615 |
| 2. | Участок вязания | | | 56375 | 16175 | 40200 |
| 3. | Участок обработки | | | 33903 | 10315 | 23588 |
| 4. | Участок упаковки | | | 9280 | 4200 | 5080 |
| 5. | Общее оборудование | | | 11370 | 3100 | 8270 |
| 6. | Уникальное оборудование | | | 62080 | 22161 | 39919 |
| 7. | Оборотные фонды | | | 40328 | 0 | 40328 |
| 8. | Прочие активы | | | 300000 | 300000 | 0 |
| Итого: | | | | 563007 | 363007 | 200000 |

Штатное расписание.

Таблица № 11

| № п.п. | Штатная единица | Количество ставок | ФОТ USD | Сумма USD |
|--|---|----------------------|------------|--------------|
| 1. | Директор | 1 | 100 | 100 |
| 2. | Заместитель директора по производству | 1 | 80 | 80 |
| 3. | Технолог | 1 | 60 | 60 |
| 4. | Главный бухгалтер | 1 | 70 | 70 |
| 5. | Бухгалтер | 1 | 50 | 50 |
| 6. | Менеджер по сбыту | 4 | 70 | 280 |
| 7. | Экспедитор по поставкам | 1 | 60 | 60 |
| 8. | Механик – энергетик | 1 | 50 | 50 |
| 9. | Завхоз – кладовщик | 2 | 40 | 80 |
| 10. | Мастер участка прядения | 1 | 40 | 40 |
| 11. | Мастер участка вязания | 2 | 40 | 40 |
| 12. | Мастер участка обработки | 1 | 40 | 40 |
| 13. | Мастер участка стирки | 1 | 40 | 40 |
| 14. | Мастер участка профессионального обучения | 2 | 40 | 80 |
| 15. | Вязальщица | 30 | 35 | 1200 |
| 16. | Вязальщица – надомница | 75 | 20 | 1050 |
| 17. | Прядильщица | 3 | 45 | 135 |
| 18. | Оператор – пушильщик | 1 | 40 | 40 |
| 19. | Трепальщица | 1 | 40 | 40 |
| 20. | Вспомогательный рабочий | 2 | 40 | 80 |
| 21. | Шофер | 2 | 60 | 120 |
| 22. | Производственный резерв | 10 | 20 | 200 |
| 23. | ИТР резерв | 3 | 50 | 150 |
| 23. | МОП резерв | 4 | 30 | 120 |
| Итого МОП и ИТР: | | | | |
| Итого задействовано в основном производстве: | | | | |
| Итого весь штат: | | 151 | | 4165 |

Общий ФЗП по калькуляции 4430,8 USD.

Штатный ФЗП 4205 USD.

Премияльный фонд 225 USD.

Уральский коэффициент 15% включен в ставку оплаты труда.

3.7.4. Рабочий план реализации II части проекта.

В результате реализации II части проекта будет полностью сформирована инфраструктура промысла. Сроки и направление деятельности смотреть в таблице № 12.

Приоритеты при реализации:

- организация массового обучения школьников и социально не защищенных категорий граждан;
- соблюдение технологии и качества, разработка принципиально новых ПУШ изделий;
- создание маркетинговой оболочки товара, собственной сбытовой сети;
- накопление сезонного оборотного фонда;
- разработка и изготовление спец. оснастки;
- создание материально – технической базы промысла.

Рабочий план реализации II части проекта «Пуховый мир»

Таблица № 12

| Что планируется сделать на втором этапе | Сроки исполнения |
|---|-----------------------|
| Отремонтировать полученное в пользование здание площадью 1000 кв.м. | С « » по « » |

| | |
|--|--|
| Приобрести планируемые основные фонды и сырьё | |
| Разработать и описать технологический процесс выпуска ПУШ ассортимента | |
| Лицензировать учебную программу | |
| Организовать учебно-методический центр | |
| Организовать непрерывное обучение граждан, в т.ч. и на коммерческой основе | |
| Организовать надомное обучение для лиц с ограниченными возможностями | |
| Создать учебник по ПУШ технологии | |
| Реализовать программы факультативного обучения для школьников | |
| Организовать кружковую работу | |
| Изготовить и запатентовать уникальное оборудование | |
| Организовать выпуск 36000 кг. ПУШ изделий | |
| Создать оборотный фонд | |
| Создать резервный и сезонный оборотный фонд | |
| Сформировать сбытовую сеть | |
| Создать ассоциацию пухово – шерстяных промыслов | |
| Запатентовать технологию и Ноу-хау, произвести экспертную оценку стоимости | |
| Организовать экспедиционную и научно – техническую работу | |
| Издать книгу «Пуховый мир» | |
| Собрать музейную экспозицию по рукоделиям Урала | |
| Создать материально техническую базу для реализации III этапа проекта | |

3.7.5. Обоснование целесообразности проекта

Закупка и изготовление технологического оборудования и сырья явится существенным фактором увеличения занятости населения, развития навыков, потребности в обучении. В этом дополнительно заинтересованы:

- муниципальный отдел управления образованием;
- центр занятости населением;
- муниципальное управление культуры;
- молодежные и общественные организации и учреждения.

Верхнесалдинский район располагает ресурсами для увеличения объемов выпуска собственной шерсти. Фактором увеличения производства шерсти явится его переработка и приобретение нашим предприятием.

Уникальная технология позволит в десятки раз увеличить производительность. Низкие издержки производства (надомники, замкнутый цикл), слабое высокое рентабельности и окупаемости капиталовложений.

3.8. Производственный план

При разработке плана производства учитывается фактор спроса. Он носит сезонный характер. См. график №1. График иллюстрирует изменение спроса в течение года. Летом падение спроса достигает 50%.

Согласно графика сбыт носит выраженный сезонный характер. Дополнительно на него

влияют факторы экономического состояния градообразующего предприятия г. В.Салда – ВСМПО. Однако общая тенденция распределения объемов продаж в целом носит представленный характер изменений.

Летом падение спроса до 50%. Зимой увеличение спроса до 150%. Анализ графика позволяет принять средний объем спроса (производства) за 100%.



Распределение спроса ПУШ ассортимента по месяцам. График №1.

3.8.1. Себестоимость продукции

При всех расчетах используется внутренний курс американского доллара. 1 USD равен 25 рублей, это позволяет иметь люфт в случае изменения рыночной фондовой ситуации.

Ввиду разнообразности ассортимента выпускаемой продукции принимаем схему унификации ассортимента ПУШ.

Показатели по каждой товарной позиции рассчитываются отдельно, на выпуск в месяц см. таблицу № 13

Расчет себестоимости – пряжа пуховая.

Таблица № 13.

| Пряжа пуховая, выпуск 3000 кг. в месяц | | | |
|--|---------------------------|----------------------------|-------|
| Статьи расчетов | Цена за единицу продукции | Стоимость выпуска за месяц | |
| | | В рублях | В USD |
| Себестоимость | 143,33 | 429999 | 17240 |
| С общехозяйственными расходами 9% | 156,23 | 468697 | 18748 |
| С прибылью 25% | 195,29 | 585872 | 23435 |

| | | | |
|--|--------|--------|-------|
| Оптовая с НДС 20% | 234,35 | 703046 | 28122 |
| Цена за 100 гр. 23,42 руб. – 0,94 USD. | | | |

Расчет себестоимости – платки - паутинки.

Таблица №

14.

| Платки – паутинки, вес 350 гр. выпуск 400 шт. в месяц | | | |
|---|---------------------------|----------------------------|-------|
| Статьи расчетов | Цена за единицу продукции | Стоимость выпуска за месяц | |
| | | В рублях | В USD |
| Себестоимость | 243,69 | 97476 | 3889 |
| С общехозяйственными расходами 10% | 268,06 | 107224 | 4288 |
| С прибылью 25% | 335,07 | 134028 | 5361 |
| Оптовая с НДС 20% | 402,08 | 160832 | 6433 |
| Цена за единицу изделия 408,08 руб. 16,08 USD. | | | |

Расчет себестоимости – шарф - палантин.

Таблица №

15.

| Шарф - палантин, вес 350 гр. выпуск 1000 шт. в месяц | | | |
|--|---------------------------|----------------------------|-------|
| Статьи расчетов | Цена за единицу продукции | Стоимость выпуска за месяц | |
| | | В рублях | В USD |
| Себестоимость | 101,29 | 101290 | 4051 |
| С общехозяйственными расходами 10% | 111,42 | 111420 | 4457 |
| С прибылью 25% | 139,27 | 139270 | 5570 |
| Оптовая с НДС 20% | 167,13 | 167130 | 6685 |
| Цена за единицу изделия 167,13 руб. 6,70 USD. | | | |

Расчет себестоимости – шаль пуховая.

Таблица № 16.

| Шали пуховые, вес 500 гр. выпуск 500 шт. в месяц | | | |
|--|---------------------------|----------------------------|-------|
| Статьи расчетов | Цена за единицу продукции | Стоимость выпуска за месяц | |
| | | В рублях | В USD |
| Себестоимость | 331,90 | 165950 | 6638 |
| С общехозяйственными расходами 10% | 365,09 | 182345 | 7301 |
| С прибылью 25% | 456,36 | 228180 | 9127 |
| Оптовая с НДС 20% | 547,63 | 273815 | 10952 |
| Цена за единицу изделия 547,63 руб. 21,91 USD. | | | |

Расчет себестоимости – варежки пуховые.

Таблица №

17.

| Варежки пуховые, вес 100 гр. выпуск 1000 шт. в месяц | | | |
|--|---------------------------|----------------------------|-------|
| Статьи расчетов | Цена за единицу продукции | Стоимость выпуска за месяц | |
| | | В рублях | В USD |
| Себестоимость | 37,15 | 37150 | 1486 |
| С общехозяйственными расходами 10% | 40,86 | 40860 | 1634 |
| С прибылью 25% | 51,08 | 51080 | 2043 |
| Оптовая с НДС 20% | 61,29 | 61290 | 2451 |
| Цена за единицу изделия 69,91 руб. 2,80 USD. | | | |

| Носки пухово - шерстяные, вес 150 гр. выпуск 1000 шт. в месяц | | | |
|---|---------------------------|----------------------------|-------|
| Статьи расчетов | Цена за единицу продукции | Стоимость выпуска за месяц | |
| | | В рублях | В USD |
| Себестоимость | 42,37 | 42370 | 1695 |
| С общехозяйственными расходами 10% | 46,60 | 46600 | 1864 |
| С прибылью 25% | 58,25 | 58250 | 2330 |
| Оптовая с НДС 20% | 69,91 | 69910 | 2796 |
| Цена за единицу изделия руб. USD. | | | |

План выпуска продукции на период реализации проекта.

План выпуска 36000 кг. ПУШ изделий в год на сумму 550000 USD в год. По группам см.

таблицу № 19.

Сводная таблица годовой программы выпуска в валовых ценах.

Таблица № 19.

| Наименование ассортиментной группы | План выпуска в год | Цена за единицу USD | Итого: USD |
|---|--------------------|---------------------|------------|
| Пряжа ПУШ в ассортименте | 36000 кг. | 9,37 | 337462 |
| Платки – паутинки в ассортименте | 4800 шт. | 16,08 | 77199 |
| Шарфы палантины в ассортименте | 12000 шт. | 6,70 | 80222 |
| Шали пуховые в ассортименте | 6000 шт. | 21,91 | 131431 |
| Варежки пуховые в ассортименте | 12000 шт. | 2,45 | 29419 |
| Носки пухово – шерстяные в ассортименте | 12000 шт. | 2,80 | 33556 |
| Итого валовой сбор: | | | 689289 |

Примечание:

- с 1 сентября по 8 марта сезонная наценка 15%;
- с 9 марта по 30 августа сезонная скидка 5%;
- продукция, произведенная и не реализованная в летние месяцы накапливается, на складе и реализуется в зимний сезон, финансирование производства осуществляется из средств сезонного оборотного фонда.
- Затраты приняты из практического опыта производства, создание качественно новой материально – технической базы промысла позволит снижать издержки производства на 1,3% в год.

Реальность осуществления проекта подкрепляется многолетним опытом производства и практическими результатами работы.

3.9. Калькуляция статей движения средств

3.9.1. Пряжа пуховая

Таблица № 20.

| Статьи движения средств | Выпуск 1 кг. пряжи | Выпуск 3000 кг пряжи в месяц | Выпуск 36000 кг. Пряжи в год |
|-------------------------|--------------------|------------------------------|------------------------------|
|-------------------------|--------------------|------------------------------|------------------------------|

| | Руб. | USD | Руб. | USD | Руб. | USD |
|---|--------|------|---------|-----------|-----------|------------|
| Вес изделия в кг. | 1,00 | | | | | |
| Затраты на сырье | 110,00 | 4,40 | 330 000 | 13 200,00 | 3 960 000 | 158 400,00 |
| Затраты на шленку | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Затраты на стирку | 0,75 | 0,03 | 2 250 | 90,00 | 27 000 | 1 080,00 |
| Затраты на дополнительную обработку | 0,45 | 0,02 | 1 350 | 54,00 | 16 200 | 648,00 |
| Рекламно – информационные | 0,83 | 0,03 | 2 490 | 99,60 | 29 880 | 1 195,20 |
| Упаковка и инструкции | 1,80 | 0,07 | 5 400 | 216,00 | 64 800 | 2 592,00 |
| Транспортные расходы | 3,33 | 0,13 | 9 990 | 399,60 | 119 880 | 4 795,20 |
| Услуги связи | 0,83 | 0,03 | 2 490 | 99,60 | 29 880 | 1 195,20 |
| Амортизационные отчисления | 1,80 | 0,07 | 5 400 | 216,00 | 64 800 | 2 592,00 |
| Затраты на совершенствование производства | 1,66 | 0,07 | 4 980 | 199,20 | 59 760 | 2 390,40 |
| ФОТ основного производства | 7,00 | 0,28 | 21 000 | 840,00 | 252 000 | 10 080,00 |
| ФОТ МОП и ИТР | 2,66 | 0,11 | 7 980 | 319,20 | 95 760 | 3 830,40 |
| Коммунальные платежи | 3,33 | 0,13 | 9 990 | 399,60 | 119 880 | 4 795,20 |
| Налог на ФЗП 38,5% | 3,72 | 0,15 | 11 160 | 446,40 | 133 920 | 5 356,80 |
| Себестоимость итого | 143,33 | 5,73 | 429 990 | 17 199,60 | 5 159 880 | 206 395,20 |
| Цена с накладными расходами 9% | 156,23 | 6,25 | 468 690 | 18 747,60 | 5 624 280 | 224 971,20 |
| Цена с прибылью 25% | 195,29 | 7,81 | 585 870 | 23 434,80 | 7 030 440 | 281 217,60 |
| Цена с НДС 20% | 234,35 | 9,37 | 703 050 | 28 122,00 | 8 436 600 | 337 464,00 |
| Сумма накладных расходов | 12,89 | 0,52 | 38 670 | 1 546,80 | 464 040 | 18 561,60 |
| Средства на погашения кредита | 20,83 | 0,83 | 62 490 | 2 499,60 | 749 880 | 29 995,20 |
| Чистая прибыль | 6,50 | 0,26 | 19 500 | 780,00 | 234 000 | 9 360,00 |
| Примечание: | | | | | | |

3.9.2. Платок – паутинка

Таблица № 21.

| Статьи движения средств | Выпуск одного изделия | | Выпуск 400 изделий в месяц | | Выпуск 4800 изделий в год | |
|--|--------------------------|------|-------------------------------|----------|------------------------------|-----------|
| | Руб. | USD | Руб. | USD | Руб. | USD |
| Вес изделия в кг. | 0,35 | | | | | |
| Затраты на сырье | 82,00 | 3,28 | 32 800 | 1 312,00 | 393 600 | 15 744,00 |
| Затраты на шленку | 3,20 | 0,13 | 1 280 | 51,20 | 15 360 | 614,40 |
| Затраты на стирку | 0,65 | 0,03 | 260 | 10,40 | 3 120 | 124,80 |
| Затраты на дополнительную обработку | 1,34 | 0,05 | 536 | 21,44 | 6 432 | 257,28 |
| Рекламно – информационные | 1,20 | 0,05 | 480 | 19,20 | 5 760 | 230,40 |
| Упаковка и инструкции | 1,80 | 0,07 | 720 | 28,80 | 8 640 | 345,60 |

| | | | | | | |
|---|--------|-------|---------|----------|-----------|-----------|
| Транспортные расходы | 8,00 | 0,32 | 3 200 | 128,00 | 38 400 | 1 536,00 |
| Услуги связи | 1,40 | 0,06 | 560 | 22,40 | 6 720 | 268,80 |
| Амортизационные отчисления | 16,60 | 0,66 | 6 640 | 265,60 | 79 680 | 3 187,20 |
| Затраты на совершенствование производства | 2,00 | 0,08 | 800 | 32,00 | 9 600 | 384,00 |
| ФОТ основного производства | 7,50 | 0,30 | 3 000 | 120,00 | 36 000 | 1 440,00 |
| ФОТ МОП и ИТР | 12,00 | 0,48 | 4 800 | 192,00 | 57 600 | 2 304,00 |
| Коммунальные платежи | 5,00 | 0,20 | 2 000 | 80,00 | 24 000 | 960,00 |
| Налог на ФЗП 38,5% | 33,50 | 1,34 | 13 400 | 536,00 | 160 800 | 6 432,00 |
| Себестоимость итого | 243,69 | 9,75 | 97 476 | 3 899,04 | 1 169 712 | 46 788,48 |
| Цена с накладными расходами 10% | 268,06 | 10,72 | 107 224 | 4 288,96 | 1 286 688 | 51 467,52 |
| Цена с прибылью 25% | 335,07 | 13,40 | 134 028 | 5 361,12 | 1 608 336 | 64 333,44 |
| Цена с НДС 20% | 402,08 | 16,08 | 160 832 | 6 433,28 | 1 929 984 | 77 199,36 |
| Сумма накладных расходов | 24,37 | 0,97 | 9 748 | 389,92 | 116 976 | 4 679,04 |
| Средства на погашения кредита | 41,25 | 1,65 | 16 500 | 660,00 | 198 000 | 7 920,00 |
| Чистая прибыль | 5,65 | 0,23 | 2 260 | 90,40 | 27 120 | 1 084,80 |
| Примечание: | | | | | | |

3.9.3. Шарф палантин

Таблица № 22.

| Статьи движения средств | Выпуск одного изделия | | Выпуск 1000 изделий в месяц | | Выпуск 12000 изделий в год | |
|---|-----------------------|------|-----------------------------|----------|----------------------------|-----------|
| | Руб. | USD | Руб. | USD | Руб. | USD |
| Вес изделия в кг. | 0,15 | | | | | |
| Затраты на сырье | 35,14 | 1,41 | 35 140 | 1 405,60 | 421 680 | 16 867,20 |
| Затраты на шленку | 1,28 | 0,05 | 1 280 | 51,20 | 15 360 | 614,40 |
| Затраты на стирку | 0,26 | 0,01 | 260 | 10,40 | 3 120 | 124,80 |
| Затраты на дополнительную обработку | 0,53 | 0,02 | 530 | 21,20 | 6 360 | 254,40 |
| Рекламно – информационные | 0,48 | 0,02 | 480 | 19,20 | 5 760 | 230,40 |
| Упаковка и инструкции | 1,20 | 0,05 | 1 200 | 48,00 | 14 400 | 576,00 |
| Транспортные расходы | 3,20 | 0,13 | 3 200 | 128,00 | 38 400 | 1 536,00 |
| Услуги связи | 0,56 | 0,02 | 560 | 22,40 | 6 720 | 268,80 |
| Амортизационные отчисления | 6,64 | 0,27 | 6 640 | 265,60 | 79 680 | 3 187,20 |
| Затраты на совершенствование производства | 1,20 | 0,05 | 1 200 | 48,00 | 14 400 | 576,00 |
| ФОТ основного производства | 30,00 | 1,20 | 30 000 | 1 200,00 | 360 000 | 14 400,00 |

| | | | | | | |
|---------------------------------|--------|------|---------|----------|-----------|-----------|
| ФОТ МОП и ИТР | 4,80 | 0,19 | 4 800 | 192,00 | 57 600 | 2 304,00 |
| Коммунальные платежи | 2,00 | 0,08 | 2 000 | 80,00 | 24 000 | 960,00 |
| Налог на ФЗП 38,5% | 13,40 | 0,54 | 13 400 | 536,00 | 160 800 | 6 432,00 |
| Себестоимость итого | 101,29 | 4,05 | 101 290 | 4 051,60 | 1 215 480 | 48 619,20 |
| Цена с накладными расходами 10% | 111,42 | 4,46 | 111 420 | 4 456,80 | 1 337 040 | 53 481,60 |
| Цена с прибылью 25% | 139,27 | 5,57 | 139 270 | 5 570,80 | 1 671 240 | 66 849,60 |
| Цена с НДС 20% | 167,13 | 6,69 | 167 130 | 6 685,20 | 2 005 560 | 80 222,40 |
| Сумма накладных расходов | 10,13 | 0,41 | 10 130 | 405,20 | 121 560 | 4 862,40 |
| Средства на погашения кредита | 15,00 | 0,60 | 15 000 | 600,00 | 180 000 | 7 200,00 |
| Чистая прибыль | 4,49 | 0,18 | 4 490 | 179,60 | 53 880 | 2 155,20 |
| Примечание: | | | | | | |

3.9.4. Шаль пуховая

Таблица № 23.

| Статьи движения средств | Выпуск одного изделия | | Выпуск 500 изделий в месяц | | Выпуск 6000 изделий в год | |
|---|-----------------------|-------|----------------------------|----------|---------------------------|------------|
| | Руб. | USD | Руб. | USD | Руб. | USD |
| Вес изделия в кг. | 0,50 | | | | | |
| Затраты на сырье | 117,15 | 4,69 | 58 575 | 2 343,00 | 702 900 | 28 116,00 |
| Затраты на шленку | 18,00 | 0,72 | 9 000 | 360,00 | 108 000 | 4 320,00 |
| Затраты на стирку | 1,50 | 0,06 | 750 | 30,00 | 9 000 | 360,00 |
| Затраты на дополнительную обработку | 1,50 | 0,06 | 750 | 30,00 | 9 000 | 360,00 |
| Рекламно – информационные | 1,20 | 0,05 | 600 | 24,00 | 7 200 | 288,00 |
| Упаковка и инструкции | 1,90 | 0,08 | 950 | 38,00 | 11 400 | 456,00 |
| Транспортные расходы | 9,80 | 0,39 | 4 900 | 196,00 | 58 800 | 2 352,00 |
| Услуги связи | 1,90 | 0,08 | 950 | 38,00 | 11 400 | 456,00 |
| Амортизационные отчисления | 12,00 | 0,48 | 6 000 | 240,00 | 72 000 | 2 880,00 |
| Затраты на совершенствование производства | 10,00 | 0,40 | 5 000 | 200,00 | 60 000 | 2 400,00 |
| ФОТ основного производства | 100,00 | 4,00 | 50 000 | 2 000,00 | 600 000 | 24 000,00 |
| ФОТ МОП и ИТР | 10,00 | 0,40 | 5 000 | 200,00 | 60 000 | 2 400,00 |
| Коммунальные платежи | 4,60 | 0,18 | 2 300 | 92,00 | 27 600 | 1 104,00 |
| Налог на ФЗП 38,5% | 42,35 | 1,69 | 21 175 | 847,00 | 254 100 | 10 164,00 |
| Себестоимость итого | 331,90 | 13,28 | 165 950 | 6 638,00 | 1 991 400 | 79 656,00 |
| Цена с накладными расходами 10% | 365,09 | 14,60 | 182 545 | 7 301,80 | 2 190 540 | 87 621,60 |
| Цена с прибылью 25% | 456,36 | 18,25 | 228 180 | 9 127,20 | 2 738 160 | 109 526,40 |

| | | | | | | |
|----------------------------------|--------|-------|---------|-----------|-----------|------------|
| Цена с НДС 20% | 547,63 | 21,91 | 273 815 | 10 952,60 | 3 285 780 | 131 431,20 |
| Сумма накладных расходов | 33,19 | 1,33 | 16 595 | 663,80 | 199 140 | 7 965,60 |
| Средства на погашения кредита | 55,00 | 2,20 | 27 500 | 1 100,00 | 330 000 | 13 200,00 |
| Чистая прибыль | 8,89 | 0,36 | 4 445 | 177,80 | 53 340 | 2 133,60 |
| Примечание: | | | | | | |

3.9.5. Варежки пуховые

Таблица № 24.

| Статьи движения средств | Выпуск одного изделия | | Выпуск 1000 изделий в месяц | | Выпуск 12000 изделий в год | |
|---|-----------------------|------|-----------------------------|----------|----------------------------|-----------|
| | Руб. | USD | Руб. | USD | Руб. | USD |
| Вес изделия в кг. | 0,10 | | | | | |
| Затраты на сырье | 23,43 | 0,94 | 23 430 | 937,20 | 281 160 | 11 246,40 |
| Затраты на шленку | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Затраты на стирку | 0,20 | 0,01 | 200 | 8,00 | 2 400 | 96,00 |
| Затраты на дополнительную обработку | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Рекламно – информационные | 0,30 | 0,01 | 300 | 12,00 | 3 600 | 144,00 |
| Упаковка и инструкции | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Транспортные расходы | 1,00 | 0,04 | 1 000 | 40,00 | 12 000 | 480,00 |
| Услуги связи | 0,50 | 0,02 | 500 | 20,00 | 6 000 | 240,00 |
| Амортизационные отчисления | 0,34 | 0,01 | 340 | 13,60 | 4 080 | 163,20 |
| Затраты на совершенствование производства | 1,20 | 0,05 | 1 200 | 48,00 | 14 400 | 576,00 |
| ФОТ основного производства | 2,50 | 0,10 | 2 500 | 100,00 | 30 000 | 1 200,00 |
| ФОТ МОП и ИТР | 1,20 | 0,05 | 1 200 | 48,00 | 14 400 | 576,00 |
| Коммунальные платежи | 2,00 | 0,08 | 2 000 | 80,00 | 24 000 | 960,00 |
| Налог на ФЗП 38,5% | 1,42 | 0,06 | 1 420 | 56,80 | 17 040 | 681,60 |
| Себестоимость итого | 37,15 | 1,49 | 37 150 | 1 486,00 | 445 800 | 17 832,00 |
| Цена с накладными расходами 10% | 40,86 | 1,63 | 40 860 | 1 634,40 | 490 320 | 19 612,80 |
| Цена с прибылью 25% | 51,08 | 2,04 | 51 080 | 2 043,20 | 612 960 | 24 518,40 |
| Цена с НДС 20% | 61,29 | 2,45 | 61 290 | 2 451,60 | 735 480 | 29 419,20 |
| Сумма накладных расходов | 3,71 | 0,15 | 3 710 | 148,40 | 44 520 | 1 780,80 |
| Средства на погашения кредита | 7,00 | 0,28 | 7 000 | 280,00 | 84 000 | 3 360,00 |
| Чистая прибыль | 0,15 | 0,01 | 150 | 6,00 | 1 800 | 72,00 |
| Примечание: | | | | | | |

3.9.6. Носки пухово-шерстяные

Таблица № 25.

| Статьи движения средств | Выпуск одного изделия | | Выпуск 500 изделий в месяц | | Выпуск 6000 изделий в год | |
|---|-----------------------|------|----------------------------|----------|---------------------------|-----------|
| | Руб. | USD | Руб. | USD | Руб. | USD |
| Вес изделия в кг. | 0,15 | | | | | |
| Затраты на сырье | 23,43 | 0,94 | 23 430 | 937,20 | 281 160 | 11 246,40 |
| Затраты на шпенку | 0,05 | 0,00 | 50 | 2,00 | 600 | 24,00 |
| Затраты на стирку | 0,30 | 0,01 | 300 | 12,00 | 3 600 | 144,00 |
| Затраты на дополнительную обработку | 0,30 | 0,01 | 300 | 12,00 | 3 600 | 144,00 |
| Рекламно – информационные | 0,80 | 0,03 | 800 | 32,00 | 9 600 | 384,00 |
| Упаковка и инструкции | 0,50 | 0,02 | 500 | 20,00 | 6 000 | 240,00 |
| Транспортные расходы | 2,00 | 0,08 | 2 000 | 80,00 | 24 000 | 960,00 |
| Услуги связи | 0,80 | 0,03 | 800 | 32,00 | 9 600 | 384,00 |
| Амортизационные отчисления | 0,46 | 0,02 | 460 | 18,40 | 5 520 | 220,80 |
| Затраты на совершенствование производства | 1,60 | 0,06 | 1 600 | 64,00 | 19 200 | 768,00 |
| ФОТ основного производства | 2,50 | 0,10 | 2 500 | 100,00 | 30 000 | 1 200,00 |
| ФОТ МОП и ИТР | 1,50 | 0,06 | 1 500 | 60,00 | 18 000 | 720,00 |
| Коммунальные платежи | 2,00 | 0,08 | 2 000 | 80,00 | 24 000 | 960,00 |
| Налог на ФЗП 38,5% | 1,54 | 0,06 | 1 540 | 61,60 | 18 480 | 739,20 |
| Себестоимость итого | 42,37 | 1,69 | 42 370 | 1 694,80 | 508 440 | 20 337,60 |
| Цена с накладными расходами 10% | 46,60 | 1,86 | 46 600 | 1 864,00 | 559 200 | 22 368,00 |
| Цена с прибылью 25% | 58,25 | 2,33 | 58 250 | 2 330,00 | 699 000 | 27 960,00 |
| Цена с НДС 20% | 69,91 | 2,80 | 69 910 | 2 796,40 | 838 920 | 33 556,80 |
| Сумма накладных расходов | 4,23 | 0,17 | 4 230 | 169,20 | 50 760 | 2 030,40 |
| Средства на погашения кредита | 8,00 | 0,32 | 8 000 | 320,00 | 96 000 | 3 840,00 |
| Чистая прибыль | 0,15 | 0,01 | 150 | 6,00 | 1 800 | 72,00 |
| Примечание: | | | | | | |

3.9.7. Весь выпуск в год

Таблица № 26.

| Статьи движения средств | Пряжа USD | Паутинки USD | Шарфы USD | Шали USD | Варежки USD | Носки USD | Итого USD |
|---|------------|--------------|-----------|------------|-------------|-----------|-----------|
| Вес изделия в кг. | | | | | | | |
| Затраты на сырье | 158 400,00 | 15 744,00 | 16 867,20 | 28 116,00 | 11 246,40 | 11 246,40 | |
| Затраты на пленку | 0,00 | 614,40 | 614,40 | 4 320,00 | 0,00 | 24,00 | 16 795,20 |
| Затраты на стирку | 1 080,00 | 124,80 | 124,80 | 360,00 | 96,00 | 144,00 | 1 809,60 |
| Затраты на дополнительную обработку | 648,00 | 257,28 | 254,40 | 360,00 | 0,00 | 144,00 | 1 663,68 |
| Рекламно – информационные | 1 195,20 | 230,40 | 230,40 | 288,00 | 144,00 | 384,00 | 2 232,00 |
| Упаковка и инструкции | 2 592,00 | 345,60 | 576,00 | 456,00 | 0,00 | 240,00 | 4 353,60 |
| Транспортные расходы | 4 795,20 | 1 536,00 | 1 536,00 | 2 352,00 | 480,00 | 960,00 | 10 939,20 |
| Услуги связи | 1 195,20 | 268,80 | 268,80 | 456,00 | 240,00 | 384,00 | 3 388,80 |
| Амортизационные отчисления | 2 592,00 | 3 187,20 | 3 187,20 | 2 880,00 | 163,20 | 220,80 | 12 393,60 |
| Затраты на совершенствование производства | 2 390,40 | 384,00 | 576,00 | 2 400,00 | 576,00 | 768,00 | 6 547,20 |
| ФОТ основного производства | 10 080,00 | 1 440,00 | 14 400,00 | 24 000,00 | 1 200,00 | 1 200,00 | 51 888,00 |
| ФОТ МОП и ИТР | 3 830,40 | 2 304,00 | 2 304,00 | 2 400,00 | 576,00 | 720,00 | 12 614,40 |
| Коммунальные платежи | 4 795,20 | 960,00 | 960,00 | 1 104,00 | 960,00 | 960,00 | 9 499,20 |
| Налог на ФЗП 38,5% | 5 356,80 | 6 432,00 | 6 432,00 | 10 164,00 | 681,60 | 739,20 | 30 026,40 |
| Себестоимость итого | 206 395,20 | 46 788,48 | 48 619,20 | 79 656,00 | 17 832,00 | 20 337,60 | 400 030, |
| Цена с накладными расходами 10% | 224 971,20 | 51 467,52 | 53 481,60 | 87 621,60 | 19 612,80 | 22 368,00 | 457 492, |
| Цена с прибылью 25% | 281 217,60 | 64 333,44 | 66 849,60 | 109 526,40 | 24 518,40 | 27 960,00 | 568 813, |
| Цена с НДС 20% | 337 464,00 | 77 199,36 | 80 222,40 | 131 431,20 | 29 419,20 | 33 556,80 | 683 696, |
| Сумма накладных расходов | 18 561,60 | 4 679,04 | 4 862,40 | 7 965,60 | 1 780,80 | 2 030,40 | 71 406,24 |
| Средства на погашения кредита | 29 995,20 | 7 920,00 | 7 200,00 | 13 200,00 | 3 360,00 | 3 840,00 | 63 705,60 |
| Чистая прибыль | 9 360,00 | 1 084,80 | 2 155,20 | 2 133,60 | 72,00 | 72,00 | 18 645,60 |

3.10. Состав площадей участков промысла

Таблица № 27.

| № п.п | Наименование участка | Площадь Кв.м. |
|-------|----------------------|---------------|
|-------|----------------------|---------------|

| | | |
|--------|--|-----|
| 1. | Грязный склад, участок сортировки | 25 |
| 2. | Участок предварительной стирки | 25 |
| 3. | Чесальный участок | 25 |
| 4. | Прядильный участок | 25 |
| 5. | Склад полуфабрикатов | 35 |
| 6. | Участок вязания | 50 |
| 7. | Кладовая | 15 |
| 8. | Участок обработки, сушки и пушения | 50 |
| 9. | Чистый склад, отпуск готовой продукции, упаковка | 65 |
| 10. | Учебно методические классы (4 класса) | 95 |
| 11. | Административные | 25 |
| 12. | Мастера | 10 |
| 13. | Ремонтная мастерская | 10 |
| 14. | Санитарно – технические, раздевалка | 25 |
| 15. | Вспомогательные | 20 |
| Итого: | | 500 |

3.11. План маркетинга

Промысел планирует выпускать пряжу, полуфабрикаты и ассортимент ПУШ изделий. Климатические условия благоприятствуют высокому уровню спроса, чем и выбран данный сектор рынка для инвестиций.

Дополнительный спрос и продвижение ПУШ ассортимента на рынке обеспечит реализация Интернет торговли. Об этом будет подробно рассказано в следующем курсовом проекте.

В проекте рассматривается двухсменная загрузка чесально – прядильного участка. Это основа реализации плана промышленного комплекса.

Суть социально – экономической программы – организация третьей смены работы чесально – прядильного участка. Это даст дополнительно 500 кг. Пряжи в месяц. Причем производственные издержки снизятся на 50%. Экономический эффект составит 20364 USD в год с НДС.

Решение поможет открыть реализацию пряжи социально – незащищенным категориям граждан и выпускникам промышленной школы по схеме таблицы № 28.

Перечень категорий социальных инвестиций.

Таблица №28

| Категория социальной группы | Квота реализации пряжи кг. | Фактическая социальная дотация промысла | |
|-----------------------------|----------------------------|---|-------------|
| | | Руб. в месяц | USD в месяц |
| Выпускники школы промысла | 2 | 477,5 | 19,10 |
| Многодетные граждане | 1 | 191,0 | 7,64 |
| Пенсионеры | 1 | 191,0 | 7,64 |
| Инвалиды | 1 | 191,0 | 7,64 |
| Безработные | 1,5 | 286,0 | 11,44 |
| Молодежь | 1,5 | 286,0 | 11,44 |

Цены на пряжу устанавливаются 150 руб. за кг.(цена пряжи в рознице 331 руб. за кг.) и будут действовать только для жителей МО "Верхнесалдинский район".

Дотация промысла каждому участнику (4 000 чел.) программы 286 руб. Итого за год дотация промысла в рамках социальной программы 43 440 USD.

Экономический эффект от занятости (рассматривается на примере производства варежек цена 61,29 руб. 3 рабочих часа в день, 14 шт. в мес.) составит 858 руб.

Услугами промысла в течении года воспользуется 4000 чел, экономический эффект составит 4 763 400 руб. - 190 536 USD.

Промысел устранил влияние всех сдерживающих факторов и побудит население области к развитию навыков пухопрядения и пуховязания.

Обоснование цены - цены рассчитаны по курсу 25 рублей за 1 USD.

Национальный и зарубежный сбыт ПУШ ассортимента

Сбыт продукции будет осуществляться через розничную и оптовую сбытовую сеть области и национального рынка. А также посредством технологий Интернет.

3.12.Организационный план

На предприятии промысла будет действовать линейно-функциональная структура управления, когда руководство осуществляется не только из центра, но и на местах. Право подписи финансовых документов принадлежит исполнителю.

3.13. Оценка результатов

Участники проекта будут собирать ежеквартальные совещания, где будет проверяться соответствие проведенных работ намеченному расписанию, планируемыми количественными и качественными показателями.

На совещаниях будет корректироваться план работ, и анализироваться текущие результаты и проблемы. Руководитель по истечении срока действия проекта подготавливает;

- полный отчет о проделанной работе, окончательный финансовый отчет;
- подборку публикаций, методических пособий, печатных и видео материалов, отзывы заинтересованных организаций.

Весь комплект документов, подготовленный для отчетности, будет предоставлен в финансирующие и заинтересованные организации.

3.14. Досье компании

Название и адрес. Уральский пуховый промысел

624 600 Свердловская обл. г. Верхняя Салда ул. Воронова 12-1-18

624760 Sverdlovsk region, RUSSIA, Verkynyaya Salda, Voronova St. 12-1-18

Internet: <http://knittingmaster.chat.ru>

Internet: <http://salda.wallst.ru>

ICQ 117639118

Phone/ Fax: 7+34345+53205 Verkynyaya Salda Office

Регистрационные документы

Свидетельство о регистрации общественного объединения 29 октября 1997 г. № 2074.
Постановление главы администрации МО «Верхнесалдинский район» - о согласовании размещения 20 февраля 1998 г. № 88.

Руководство компании.

Мустакимов Вячеслав Алексеевич – президент.

3.15. Цели и задачи компании

Богатое культурно - историческое наследие района вызывает к себе интерес мирового сообщества. летом 1997 г. г. В.Салду посетил Г-н Патрик Галло.

В Коммюнике, принятом в г.Екатеринбурге 22 июля 1997 г. по итогам визита Генерального секретаря ВФАК ЮНЕСКО Патрика Галло, в Свердловскую область и подготовки к V Всемирному Конгрессу ВФАК ЮНЕСКО записано:

- проводить постоянно действующий международный семинар "Культура Урала в диалоге европейских культур" по маршруту В.Салда-Екатеринбург-Брюссель-Антверпен-Париж - Штаб-квартира ЮНЕСКО.

Включить Уральский пуховый промысел в состав программы ЮНЕСКО «Возрождение Демидовского наследия».

3.16. Краткая история компании

1989 - 1994 г. деятельность по производству единичных ПУШ изделий в рамках предпринимателя без образования юридического лица.

1994 - 1995 г. деятельность в рамках общественной организации ВОИ. Создание учебного плана, опробование. Создание рабочих мест.

1995 - 1998 г. окончательное формирование бизнес плана, технологии и методик обучения.

1998 - 1999 г. вступление промысловой мастерской в Клуб УСЦ ЮНЕСКО.

1999 г. продвижение проекта "Пуховый мир"

2000 г. разработка II этапа бизнес плана.

2001 – 2005 создание инфраструктуры Уральского пухово – шерстяного промысла. Создание Российской Ассоциации пуховых промыслов.

Активизация реализации идей промысловой деятельности, интерес со стороны общественности, явились фактором развития проекта "Пуховый мир" и реализации его на более высоком профессиональном уровне с привлечением специалистов В. Салдинского района разных уровней.

Вступление промысловой мастерской в. Клуб ЮНЕСКО - стремление автора проекта к качественному решению проблемы, в т.ч. с привлечением мировой общественности.

ЮНЕСКО - Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры.

Всемирная Федерация Ассоциаций, Центров и Клубов ЮНЕСКО - неправительственное крыло ЮНЕСКО со Штаб - квартирой в Париже.

Общественная Организация Клуб Урало - Сибирского Центра ЮНЕСКО "ТИТАНИК"
Муниципального Образования "Верхнесалдинский район" - структурное подразделение ВФАК
ЮНЕСКО.

КУСЦ ЮНЕСКО "ТИТАНИК" с 1997 г. создает условия в Верхнесалдинском районе для
долгосрочного и многостороннего сотрудничества на международном уровне по линии ЮНЕСКО.

В 1999 г. Уральский пуховый промысел делегат V Всемирного Конгресса ВФАК
ЮНЕСКО в г.Екатеринбурге.

3.17. Автор и исполнитель проекта «Пуховый мир»

Автор проекта - Мустакимов Вячеслав Алексеевич

624 600 Свердловская обл. г. Верхняя Салда ул. Воронова 12-1-18

624760 Sverdlovsk region, RUSSIA, Verkynyaya Salda, Voronova St. 12-1-18

Internet: <http://knittingmaster.chat.ru>

Internet: <http://salda.wallst.ru>

ICQ 117639118

Phone/ Fax: 7+34345+53205 Verkynyaya Salda Office

3.18. Заключение

Стоит особо сказать, что бизнес- план обычно пишется на перспективу и составлять его
следует примерно на 3 года вперед. при этом для первого года основные показатели следует делать в
месячной разбивке, для второго - поквартально и лишь начиная с 3го года следует ограничиться
годовыми показателями.

К сожалению, такое планирование в условиях нашей экономики пока не представляется
возможным, поскольку экономическая ситуация очень быстро меняется. Планирование на
промежуточном времени более года будет заведомо ошибочным. Многие сейчас ограничиваются
написанием плана на год.

3.19. Список использованной литературы

Специальная литература

1. Андреева И.А. Энциклопедия: Шитьё и рукоделие – 2-е изд.-М.: Большая русская энциклопедия, 1998.-288с.:ил.
2. Берестов А.Н. Чудесный клубок.-Свердловск: Средне-Уральское книжное издательство, 1987.-124с.:ил.
3. Кузнецов В.П. Методика трудового обучения с практикумом в учебных мастерских: Учебное пособие для учащихся пед. училищ.-М.: Просвещение,1981-223с.:ил.
4. Попова О.С. Русские художественные промыслы.-М.: Знание, 1984.-144с.
5. Сычева Л.В. Приглашаем вязать.-Свердловск: Средне- Уральское книжное издательство,1983.-112с.:ил.
6. Энциклопедия рукоделия: Перевод с англ.-М.: Ниола-Пресс,1997.-256с.:ил.

Законодательство, менеджмент, маркетинг.

1. Берджерс Д.Ф., Штайнхофф Д. Основы управления малым бизнесом. – М., 1997.
2. Бизнес-план. Методические материалы. Под ред. Р.Г.Маниловского. – М., 1998.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник для вузов. – М., ЮНИТИ, 1994.

4. Диксон П. Управление маркетингом. – М., 1998.
5. Каменипера С.Е., Русинова Ф.М. Организация, планирование, управление деятельностью промышленных предприятий. – М., Высшая школа, 1984.
6. Как составить бизнес-план торговой компании. Под ред. С.О Каледжяна. – М., 1997.
7. Ковелло Д.А., Хейзелгрэн Б.Д. Бизнес-планы. Полное справочное руководство. – М., 1998.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М, Прогресс, 1992.
9. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – Санкт-Петербург, 1998.
10. Любинова Н.Г. Менеджмент - путь к успеху. – М., ВО Агропромиздат, 1992.
11. Маркетинг. Под ред. А.Н. Романова. – М., 1995.
12. Мескон М. и др., Основы менеджмента. – М., 1995.
13. Основы предпринимательской деятельности. Под ред. В.М. Власовой. – М., 1997.
14. Паркинсон, С. Нортког, Рустомжи М.К. Искусство управления. –Л., Лениздат, 1992.
15. Практика рекламы. №5 1998.
16. Практика рекламы. №6, 1998.
17. Сборник бизнес-планов. Под ред. В.М. Попова. Москва 1997.
18. Телор Фредерик Уинслоу. Менеджмент. – М., 1992.
19. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. – М., Прогресс, 1990.
20. Лебедев О.Т., Филиппова Т.Ю. Основы маркетинга. Учебное пособие. - СПб: ИД МиМ, 1997. - 224 с.
21. Алешина И.В. Паблик Рилейшнз для менеджеров и маркетеров. - М.:ГНОМ-ПРЕСС, 1997. -256 с.
22. Андреева О.Д. Технология бизнеса: маркетинг. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М - НОРМА, 1997. - 224 с.
23. Данько Т.П. Управление маркетингом (методический аспект). Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М - НОРМА, 1997. - 280 с.
24. Мирзоев Р.Г. Методология эффективности в менеджменте и маркетинге. Учебное пособие. - СПб, 1997.
25. Дансон Л.Р. Управление маркетингом. Пер. с англ. - М.: 1998. Орлов А.И., 1998 г.

3.20. Приложение

3.20.1. Ассортимент выпускаемых изделий на 01 октября 2001 г.

**Уральский пуховый народно-художественный промысел г. Верхняя Салда
000 ПКФ «Верхнесалдинские ремесленные искусства»**

Voronova St., 12-1-18, Verkhnyaya Salda, Russia, Sverdlovsk Reg., 624760

Phone: 7+ 34345+ 53205 *Verkhnyaya Salda Office*

Fax: 7+ 34345+ 53205 *Verkhnyaya Salda*

Office

E-mail: *mustakimov@vsm-po.ru* **ICQ**117639118, **Internet:** *http://knittingmaster.chat.ni*
http://salda.wallst.ru

Прайс-лист на ассортимент выпускаемой продукции - Паутинки ажурные оптовая цена. Срок

действия с 01.08.01 по 31.08.01 г.г.

| Группа - паутинка ажурная, ручная работа. Расчет 1 USD=28 руб. | | | | | | | | | |
|--|----------------------|--------|-----|--------------|-----|-------------------|-----------|--------|-------|
| № п.п. | Наименование изделия | Модель | | Размер в см. | | Площадь Кв. м. | Масса гр. | Цена | |
| | (фирма-квадрат) | | | | | | | Руб. | USD |
| 1. | Паутинка ажурная | ПП | 100 | 100 | 100 | 1.00 | 160.00 | 350.00 | 12.50 |
| 2. | Паутинка ажурная | ПП | 106 | 106 | 106 | 1.10 | 176.40 | 385.88 | 13.78 |
| 3. | Паутинка ажурная | ПП | 110 | 110 | 110 | 1.21 | 193.60 | 423.50 | 15.13 |
| 4. | Паутинка ажурная | ПП | 115 | 115 | 115 | 1.32 | 211.60 | 462.88 | 16.53 |
| 5. | Паутинка ажурная | ПП | 120 | 120 | 120 | 1.44 | 230.40 | 504.00 | 18.00 |
| 6. | Паутинка ажурная | ПП | 125 | 125 | 125 | 1.56 | 250.00 | 546.88 | 19.53 |
| 7. | Паутинка ажурная | ПП | 130 | 130 | 130 | 1.69 | 270.40 | 591.50 | 21.13 |
| 8. | Паутинка ажурная | ПП | 135 | 135 | 135 | 1.82 | 291.60 | 637.88 | 22.78 |
| 9. | Паутинка ажурная | ПП | 140 | 140 | 140 | 1.96 | 313.60 | 686.00 | 24.50 |
| 10. | Паутинка ажурная | ПП | 145 | 145 | 145 | 2.10 | 336.40 | 735.88 | 26.28 |
| 11. | Паутинка ажурная | ПП | 150 | 150 | 150 | 2.25 | 360.00 | 787.50 | 28.13 |

Прайс-лист на ассортимент выпускаемой продукции - Шаль пуховая простоволося оптовая цена.
Срок действия с 01.08.01 по 31.08.01 г.г.

| Группа - пуховые шали, простоволодые, стрижка, ручная работа Расчет 1 USD=28 руб. | | | | | | | | | |
|---|----------------------|--------|-----|--------------|-----|------------------|-----------|---------|-------|
| № п.п. | Наименование изделия | Модель | | Размер в см. | | Площадь кв.м. | Масса гр. | Цена | |
| | (форма квадрат) | | | | | | | Руб. | USD |
| 1. | Шаль пуховая | ППП | 100 | 100 | 100 | 1.00 | 300.00 | 490.00 | 17.50 |
| 2. | Шаль пуховая | ППП | 106 | 105 | 105 | 1.10 | 330.75 | 540.23 | 19.29 |
| 3. | Шаль пуховая | ППП | 110 | 110 | 110 | 1.21 | 363.00 | 592.90 | 21.18 |
| 4. | Шаль пуховая | ППП | 115 | 115 | 115 | 1.32 | 396.75 | 648.03 | 23.14 |
| 5. | Шаль пуховая | ППП | 120 | 120 | 120 | 1.44 | 432.00 | 705.60 | 25.20 |
| 6. | Шаль пуховая | ППП | 125 | 125 | 125 | 1.56 | 468.75 | 766.63 | 27.34 |
| 7. | Шаль пуховая | ППП | 130 | 130 | 130 | 1.69 | 507.00 | 828.10 | 29.58 |
| 8. | Шаль пуховая | ППП | 135 | 135 | 135 | 1.82 | 546.75 | 893.03 | 31.89 |
| 9. | Шаль пуховая | ППП | 140 | 140 | 140 | 1.96 | 588.00 | 960.40 | 34.30 |
| 10. | Шаль пуховая | ППП | 145 | 145 | 145 | 2.10 | 630.75 | 1030.23 | 36.79 |
| 11. | Шаль пуховая | ППП | 150 | 150 | 150 | 2.25 | 675.00 | 1102.50 | 39.38 |

Прайс-лист на ассортимент выпускаемой продукции - Шали пуховые длинноволосые оптовая цена. Срок действия с 01.08.01 по 31.08.01 г.г.

| Группа - пуховые шали длинноволосые, щипаный, ручная работа. Расчет 1 USD 28 руб. | | | | | | | | | |
|---|----------------------|--------|-----|-----------------|-----|---------------|-----------|---------|-------|
| № п.п. | Наименование изделия | Модель | | Размер в см. | | Площадь кв.м. | Масса гр. | Цена | |
| | (форма квадрат) | | | | | | | Руб. | USD |
| 1. | Шаль длинноволосая | ППЛ | 100 | 100 | 100 | 1.00 | 300.00 | 730.00 | 26.07 |
| 2. | Шаль длинноволосая | ППЛ | 106 | 105 | 106 | 1.10 | 330.75 | 804.83 | 28.74 |
| 3. | Шаль длинноволосая | ППЛ | 110 | 110 | 110 | 1.21 | 363.00 | 883.30 | 31.55 |
| 4. | Шаль длинноволосая | ППЛ | 115 | 115 | 115 | 1.32 | 396.75 | 965.43 | 34.48 |
| 5. | Шаль длинноволосая | ППЛ | 120 | 120 | 120 | 1.44 | 432.00 | 1051.20 | 37.54 |
| 6. | Шаль длинноволосая | ППЛ | 125 | 125 | 125 | 1.56 | 468.75 | 1140.63 | 40.74 |
| 7. | Шаль длинноволосая | ППЛ | 130 | 130 | 130 | 1.69 | 507.00 | 1233.70 | 44.06 |
| 8. | Шаль длинноволосая | ППЛ | 135 | 135 | 135 | 1.82 | 546.75 | 1330.43 | 47.52 |

| | | | | | | | | | |
|-----|--------------------|----|-----|-----|-----|------|--------|---------|-------|
| 9. | Шаль длинноволосая | ШД | 10 | 140 | 140 | 1.96 | 588.00 | 1430.80 | 51.10 |
| 10. | Шаль длинноволосая | ШД | 145 | 145 | 145 | 2.10 | 630.75 | 1534.83 | 54.82 |
| 11. | Шаль длинноволосая | ШД | 150 | 150 | 150 | 2.25 | 675.00 | 1642.50 | 58.66 |

Прайс-лист на ассортимент выпускаемой продукции - Шали пуховые длинноволосые волнистые оптовая цена. Срок действия с 01.08.01 по 31.08.01 г.г.

| Группа пуховые шали, длинноволосые, волнистые, ручная работа Расчет 1 USD 28 руб. | | | | | | | | | |
|---|----------------------|--------|-----|-----------------|-----|-----------------|-----------|---------|-------|
| № п.п. | Наименование изделия | Модель | | Размер В см. | | Площадь Кв.м | Масса гр. | Цена | |
| | (форма квадрат) | | | | | | | Руб. | USD |
| 1. | Шаль волнистая | ШВ | 100 | 100 | 100 | 1.00 | 300.00 | 1000.00 | 35.71 |
| 2. | Шаль волнистая | ШВ | 105 | 105 | 106 | 1.10 | 330.75 | 1102.90 | 39.38 |
| 3. | Шаль волнистая | ШВ | 110 | 110 | 110 | 1.21 | 363.00 | 1210.00 | 43.21 |
| 4. | Шаль волнистая | ШВ | 115 | 115 | 115 | 1.32 | 396.75 | 1322.50 | 47.23 |
| 5. | Шаль волнистая | ШВ | 120 | 120 | 120 | 1.44 | 432.00 | 1440.00 | 51.43 |
| 6. | Шаль волнистая | ШВ | 125 | 125 | 125 | 1.56 | 468.75 | 1562.90 | 55.80 |
| 7. | Шаль волнистая | ШВ | 130 | 130 | 130 | 1.69 | 507.00 | 1690.00 | 60.36 |
| 8. | Шаль волнистая | ШВ | 135 | 135 | 135 | 1.82 | 546.75 | 1822.50 | 65.09 |
| 9. | Шаль волнистая | ШВ | 140 | 140 | 140 | 1.96 | 588.00 | 1960.00 | 70.00 |
| 10. | Шаль волнистая | ШВ | 145 | 145 | 145 | 2.10 | 630.75 | 2102.50 | 75.09 |
| 11. | Шаль волнистая | ШВ | 150 | 150 | 150 | 2.25 | 675.00 | 2250.00 | 80.36 |

Прайс-лист на ассортимент выпускаемой продукции - Шали пуховые персук курчавый, элита оптовая цена. Срок действия с 01.08.01 по 31.08.01 г.г.

| Группа - пуховые шали, персук, курчавый, элита, щипаный, ручная работа Расчет 1 USD 28 руб. | | | | | | | | | |
|---|----------------------|--------|-----|--------------|-----|---------------|-----------|---------|--------|
| № п.п. | Наименование изделия | Модель | | Размер в см. | | Площадь кв.м. | Масса гр. | Цена | |
| | (форма квадрат) | | | | | | | Руб. | USD |
| 1. | Шаль курчавый персук | ШКП | 100 | 100 | 100 | 1.00 | 300.00 | 1400.00 | 50.00 |
| 2. | Шаль курчавый персук | ШКП | 106 | 106 | 105 | 1.10 | 330.75 | 1543.50 | 55.13 |
| 3. | Шаль курчавый персук | ШКП | 110 | 110 | 110 | 1.21 | 363.00 | 1694.00 | 60.50 |
| 4. | Шаль курчавый персук | ШКП | 115 | 115 | 115 | 1.32 | 396.75 | 1851.50 | 66.13 |
| 5. | Шаль курчавый персук | ШКП | 120 | 120 | 120 | 1.44 | 432.00 | 2016.00 | 72.00 |
| 6. | Шаль курчавый персук | ШКП | 125 | 125 | 125 | 1.56 | 468.75 | 2187.50 | 78.13 |
| 7. | Шаль курчавый персук | ШКП | 130 | 130 | 130 | 1.68 | 507.00 | 2366.00 | 84.50 |
| 8. | Шаль курчавый персук | ШКП | 135 | 135 | 135 | 1.82 | 546.75 | 2551.90 | 91.13 |
| 9. | Шаль курчавый персук | ШКП | 140 | 140 | 140 | 1.96 | 588.00 | 2744.00 | 96.00 |
| 10. | Шаль курчавый персук | ШКП | 145 | 145 | 145 | 2.10 | 830.75 | 2943.50 | 105.13 |
| 11. | Шаль курчавый персук | ШКП | 150 | 150 | 150 | 2.25 | 675.00 | 3150.00 | 112.50 |

Прайс-лист на ассортимент выпускаемой продукции - Шарф палантин ажурный белый оптовая цена. Срок действия с 01.08.01 по 31.08.91 г.г.

| Группа - шарф-палантин ажурный, белый ручная работа Расчет 1 USD 28 руб. | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|--------|-----|--------|----|----------------|-----------|--------|-------|
| № п.п. | Наименование изделия | Модель | | Размер | | Площадь Кв. | Масса гр. | Цена | |
| | (форма 1фямоугольник) | | | | | | | Руб. | USD |
| 1. | Шарф-палантин ажурный | ШПБ | 154 | 150 | 40 | 0.60 | 80.00 | 300.00 | 10.71 |
| 2. | Шарф-палантин ажурный | ШПБ | 156 | 150 | 50 | 0.75 | 100.00 | 375.00 | 13.39 |
| 3. | Шарф-палантин ажурный | ШПБ | 156 | 150 | 60 | 0.90 | 120.00 | 450.00 | 16.07 |
| 4. | Шарф-палантин ажурный | ШПБ | 157 | 150 | 70 | 1.06 | 140.00 | 525.00 | 18.75 |

Примечание: - Оптовые поставки продукции осуществляются со склада поставщика

в г. Верхняя Салда, само вывоз.

-Минимальная стоимость партии от 1000 USD, предоплата 75%, срок изготовления заказа от 20 до 30 банковских дней.

3.20.2. Перечень и технологическое назначение уникального оборудования

Для реализации проекта «Пуховый мир» необходимо спроектировать и изготовить следующее уникальное оборудование.

Состав и технологическое применения уникального оборудования

Для успешной реализации проекта «Пуховый мир» потребуется стандартное промышленное оборудование и уникальное оборудование и спец оснастка.

Общее требование – законченный комплекс с циклом обработки сырья-пряжа-ПУШ ассортимент.

Технические требования – установка без фундаментов (тип бытовое), питание 220 вольт,

переменный ток, производительность 2-7 кг., универсальность и унифицированность узлов.

В цену уникального оборудования включены:

- проектирование;
- изготовление;
- патентование;
- установка.

Машина пушильная – объем 3 куб.м., представляет герметичную металлокамеру с вращающимся дырчатым барабаном. В состав камеры входит загрузочное окно, парогенераторы, система отвода и охлаждения, конденсатоотводящий лоток, устройство контроля скорости вращения, система реверса и операционный стол.

Предназначена для первичного запушивания изделий, выбивания ости.

Сушильно – пальцевый автомат – пяти позиционный, представляет двух валковую прочесную систему с линейно перестраиваемыми размерами, продольно 0,8 м. – 2,5 м. Поперечно 0,3 м. – 2,5 м. Включает устройство скорости вращения валков, механизм очистки и пылеудаления, дозатор обезжириватель, и шкалу размеров.

Предназначен для автоматизированного прогона растянутых изделий класса платок, палантин с количеством зубцов не более 96. Прочеса и укладки выпушенного пухового массива.

Стол упаковочный – все размерный, представляет обмерочно-весовой комплекс с последующей вакуумной упаковкой изделия и изготовления индивидуального унифицированного ценника.

Предназначен для обсчета и упаковки изделий.

Сушильная камера – представляет две секции 2500 x 2500 x 4000 мм. С системой тепловой сушки. Камера иницирует воздушно – тепловой поток (для формирования структуры укладки пухового массива).

Дополнительно применяется для рыхления и сушки масс стиранного пуха и шерсти. Камера снабжена вытяжными системами, пылеуловителями, устройствами тепло контроля.

Пряжепушильная машина – состоит, состоит из питателя и приемно-весовой части. Обладает возможностью первичного (товарного) пропушивания нити для ручного вязания, вынесенным пасмо намоточным узлом, т автоматом.

Камера естественного пушения – объем 10 куб. м., представляет собой камеру с направленно – управляемым воздушным потоком, системой капельного орошения и влаго – тепло контролем.

Предназначена для вспушивания ПУШ ассортимента традиционным методом.

Машина пухоукладочная – снабжена пухоукладочными дисками, пыле отводом, системой фракционных фильтров, защитой от несанкционированного доступа в рабочую зону, контрольно – измерительной системой, этикет автоматом и операционно – технологическим столом.

Предназначена для предпродажной подготовки ПУШ изделий весом до 250 гр.

Дозаторы – для смешивания и подготовки тех. растворов.

Система антимолевой обработки – осуществляет не химическую антимолевую обработку изделий перед вакуум упаковкой.

Кассетница для размещения учебно – методического материала – на 30-180 листов формата А1, представляет автоматизированную систему хранения и выбора учебно – методических плакатов.

Пухосборники половые – конвекционные устройства для сгонки и сбора пуховых масс.

Пухо – пыле сборники воздушные – ионизационные установки для увлажнения и сбора подвешенных пуховых масс, удаления аллергенов из воздуха мастерских.