

Научная работа

«Возможности создания предприятия малого бизнеса – художественной мастерской в Нытвенском районе»

Выполнила студентка 2 курса
Антипина Инна Андреевна
Руководитель Ишбаева Наталья Сергеевна,
Преподаватель ГБПОУ «Нытвенский
многопрофильный техникум»

Секция: «Прикладная экономика»

Содержание

Введения.....	3
Резюме.....	5
Раздел 1. Описание предпринимателя.....	7
Раздел 2. Описание предприятия.....	10
Раздел 3. Маркетинговый план.....	12
Раздел 4. Производственный план.....	14
Раздел 5. Организационный плана.....	18
Раздел 6. Финансовый план.....	19
Раздел 7. Оценка рисков.....	20
Использованная литература.....	21

Введение

«Наши мысли — это краски нашей жизни.

Давайте раскрашивать её только в добрые тона!»

Человеку в наше время довольно сложно найти красок в жизни, поэтому, чтобы помочь людям я решила «вмешаться» в их жизнь и создать своё «маленькой царство», где вы сможете найти всё необходимое, чтобы радоваться жизни.

Одной из главных идей моей организации являются подарки, производимые в стиле Поп-арта (подарки, картины на заказ, вещи в интерьере и тому подобное).

Выбор подарка – это всегда сложный и ответственный процесс, особенно если вы стремитесь найти не банальную вещь, а нечто индивидуальное и особенное. Презентовать человеку по-настоящему эксклюзивный подарок – это лучший способ заявить ему о своих чувствах и выразить свое отношение.

Производство индивидуальных картин и поделок в России сейчас востребовано, так как в России, в особенности в маленьких городах, таких как Нытва, люди ищут разнообразие и красок в жизни.

Кто-то считает мир театром, а людей актерами; а вот американский поэт-философ Ральф Эмерсон говорил, что жизнь наша — это эксперимент. Вот и я решила создать в Нытвенском районе художественную мастерскую «Эмилия», чтобы радовать граждан Нытвенского района и Пермского края эксклюзивными картинами, индивидуальным интерьером в домах и офисах и т.п.

Цель моего индивидуального проекта: рассмотреть возможность открытия художественной мастерской «Эмилия» в Нытвенском районе.

Актуальность работы выражается в следующем:

- 1) Уникальность картин и интерьера, в отличие от типовых моделей в магазинах;
- 2) соответствует вкусовым пристрастиям клиентов;
- 3) в моей мастерской планируется использоваться преимущественно только качественный материал, что поможет картине служить десятки лет.

Для осуществления цели моего проекта мне необходимо решить следующие **задачи:**

1)Экономически обосновать выгодность открытия художественной мастерской «Эмилия»;

2)исследовать рынок сбыта;

3)исследовать конкурентоспособность мастерской.

Гипотеза: Рентабельно ли в Нытвенском районе открыть художественную мастерскую и найти рынки сбыта нашей продукции, то есть клиентов?!

Объект исследования: Художественная мастерская «Эмилия».

Методы работы: исследование; обобщение; сравнение.

Резюме

Я, Антипина Инна Андреевна, 20 сентября 2001 года рождения, проживающая в г. Нытве, по ул. Ленина, решила создать в Нытвенском районе предприятие малого бизнеса - художественной мастерской «Эмилия». Цель моего индивидуального проекта – это рассчитать прибыльность предприятия малого бизнеса - художественной мастерской «Эмилия».

Подарки – это не то, что думаете ВЫ, подарки это то, что думают о ВАС.

Товар, который я предлагаю, производить является уникальным. Он является подарком, а также вещь в интерьере (декором). В России, в том числе в Пермском крае, мало подобных мастерских, а в Нытвенском районе - нет вообще, поэтому хочется внести краски в наш район и удивлять людей.

Этот проект я планирую реализовывать в форме деятельности индивидуального предпринимателя. Это позволит уменьшить налогообложение и упростит процесс финансовой отчетности.

Так же я планирую проводить постоянные мастер-классы, и даже обучение людей, заинтересовавшихся искусством. Я считаю это нужным, потому что:

- 1) Индивидуальный подход к вкусу каждого клиента.
- 2) Исключительно ручная работа.
- 3) Людям не придётся ходить в поисках подарка и вещи для декора, ведь всем этим будет заниматься художественная мастерская «Эмилия».

Я уверена, что три этих больших плюса моего товара помогут мне получить не малую прибыль, доверие людей и даже славу.

Так же хочу отметить, что мое предприятие малого бизнеса даст от 3 и более рабочих мест для таких же творческих людей, увлекающихся искусством, и ищущих работу своей мечты.

Для реализации разработанного мной индивидуального проекта, мне необходимы дополнительные средства в сумме 120000 (сто двадцать тысяч) рублей, которые я надеюсь одолжить у родителей, либо взять кредит.

Рассчитанные показатели данного проекта:

- 1) Чистая прибыль в первый год работы составит: 2973930,32 руб.

2) Рентабельность продаж: 58,8 %

Раздел 1. Описание предпринимателя

Я, Антипина Инна Андреевна, 20 сентября 2001 года рождения, проживающая в г. Нытве, по ул. Ленина, планирую создать в Нытвенском районе предприятие малого бизнеса - художественной мастерской «Эмилия». Цель моего индивидуального проекта – это рассчитать прибыльность предприятия малого бизнеса - художественной мастерской «Эмилия».

Поп-арт – это направление в искусстве, главной особенностью которого – это яркие краски, портреты, картины. Они помогают сделать интерьер более ярким, современным, и «небанальным».

Произведения поп-арта трудно не заметить в интерьере (декоре) комнат - они станут ярким акцентом в помещении, оформленном в современном стиле.

Свои портреты в стиле поп-арт любят заказывать звезды шоу-бизнеса и другие медийные лица. Если вы ломаете голову над тем, какой подарок сделать яркой и творческой личности, наилучшим решением будет заказ поп-арт портрета в мастерской «Эмилия».



Возвращаясь к своей теме, я так же хочу дать возможность людям самим опробовать этот стиль при помощи обучения и посещения мастер-классов.

Хочу отметить, что подобные работы в стиле поп-арт выполняются специальными мастерскими. В итоге каждая работа является уникальным произведением искусства.

Каждый человек хочет быть индивидуальным, не на кого не похожим, поэтому я хочу с уверенностью сказать, что покупатель может быть уверен:

такого портрета, который есть у него, ни у кого другого не будет. Этого специалисты достигают благодаря оригинальному стилю творчества. Самая главная черта подобных картин состоит в возможности выбрать абсолютно любые цвета.

Я планирую радовать людей нашими талантами, делая их повседневную жизнь ярче.

Организовать работу необходимо таким образом, чтобы обеспечить её стабильный доход в постоянно меняющихся условиях.

Как и в любом начинании, я формирую для себя чёткое представление о том, чем именно я буду заниматься, какие процессы составляют моё дело, какие вложения мне необходимы, какую прибыль и выгоду я буду получать, насколько всё это целесообразно и рентабельно. Поэтому при разработке будущего предприятия малого бизнеса - художественной мастерской «Эмилия» я выделила основные его составляющие:

- помещение для производства, оборудования и материалы для работы;
- технология производства;
- описание товара;
- продажа и маркетинг;
- организационный и маркетинговый план;
- оценка эффективности работы предприятия;
- риски и гарантии.

Профессиональным искусством я занимаюсь уже 10 лет, и уверена, что этот проект мне по силам, так как я досконально разбираюсь в этом. За моими плечами две художественные школы и поэтому я на все 100% уверена в своих силах.

Мне нравится моё увлечение, и я хочу напрямую связать своё хобби с будущей работой, как говорится - **связать приятное с полезным.**

В случае если вы являетесь поклонником современного искусства, подарок можно сделать даже себе любимому: превратить свой дом в небольшую галерею, которая будет радовать ваши глаза - легко! Достаточно украсить стены 3-4 картинами и постерами в модном стиле поп-арт.

Чтобы привести в исполнение мой проект, мне необходимо приобрести следующее имущество: найти подходящую аренду здания, необходимые инструменты для создания работ.

Для организации малого бизнеса мною будут реализовано несколько шагов:
- Во-первых, организационно-правовая форма моего предприятия - будет открыто ИП (индивидуальный предприниматель), соответственно будут произведены процедуры оформления и постановки на налоговый учёт. Не маловажным я так же считаю, что ежегодно на поддержку предпринимателей государством предусматривается не менее 5% от размера годового бюджета.

- Во-вторых, будут приобретены необходимые инструменты для создания работ.

Я считаю, что малый бизнес в России имеет множество плюсов, таких как:

1. Упрощённая процедура регистрации и прекращения деятельности;
2. Упрощённая форма учёта и отчётности;
3. Самостоятельное принятие решений;
4. Минимальный контроль со стороны госорганов и минимальные штрафные санкции;
5. Нет уставного капитала;
6. Нет необходимости отчитываться о расходах, если я выбираю в качестве налогообложения – специальный налоговый режим: Упрощенная система налогообложения с объектом обложения – доходы.

Чтоб открыть предприятие малого бизнеса - художественную мастерскую «Эмилия» мне необходимы первоначальные вложения, которые я собираюсь одолжить у родителей, либо же оформить кредит. Также я думаю, родители помогут мне с мебелью, расставленной в мастерской и необходимым первоначальным оборудованием.

Таблица 1

Необходимые инвестиции

№ п.	Наименование	Кол-во мес.	Цена, руб.	Сумма, руб.
1.	Аренда здания	6	20000	120000
				ИТОГО:120000
Собственные средства: мебель, интерьер, расставленный в мастерской, принтер и компьютер				

Раздел 2. Описание производства

Целью создания художественной мастерской «Эмилия» является её альтернативное использование в качестве подарков, декора и получения только положительных эмоций от заказов в нашей мастерской.

Поп-арт портрет является отличным индивидуальным подарком, который можно преподнести своей девушке, молодому человеку, супругам на годовщину, родителям на юбилей, детям на день рождения и друзьям на новоселье. Яркая и современная картина станет достойным украшением любого интерьера и добавит дому новых жизнерадостных красок.

В качестве преимуществ могу выделить такие, как:

- 1) удобность заказа;
- 2) быстрота изготовления;
- 3) работу выполняют только квалифицированные мастера;
- 4) возможность скидок и розыгрышей (заинтересует покупателей).

А также очень важно для привлечения клиентов, что технология производства заказов клиентов основывается на их же задумках, ведь они сами в праве решать каков будет их заказ (формат, материал изготовления, жанр и даже личные предпочтения).

Также я планирую привлекать в работу самих клиентов, ведь изделия, сделанные своими руками, под руководством опытных мастеров будут уникальным подарком для себя и близких.

В дополнении я планирую проводить постоянные выездные мастер-классы с детскими домами для детей с ограниченными возможностями, с онкоцентрами и благотворительными фондами.



Особое внимание необходимо уделить безопасности занятий и поэтому перед каждым уроком или досуговым занятием детям читается инструкция по правильному поведению и работе в классе. Для того чтобы данный процесс имел наибольшую эффективность, правила читаются в виде игры, т.е. мастер показывает все своими руками.

Так же планирую проводить конкурсы с подарками.

В итоге могу сказать, что наше творчество может подарить вам минуты необъяснимого, бесконечного счастья снова и снова!

Раздел 3. Маркетинговый план

Производство индивидуальных картин и поделок в России сейчас востребовано, так как в России, в особенности в маленьких городах, таких как Нытва, люди ищут разнообразие и красок в жизни. В настоящее время считается модным иметь дома портрет, или же часть этого искусства, созданный в стиле поп-арт.

Конкуренентов в Нытвенском районе на данный бизнес нет, ближайшие конкуренты в Перми. Например:

-Мастерская художника-декоратора Полынцевой С.Г.

-Багетная мастерская «Каприз».

Я сравнила художественную мастерскую «Эмилия» с конкурентами: Мастерская художника-декоратора Полынцевой С.Г и Багетная мастерская «Каприз».

Я провела исследование и сделала анализ по десятибалльной шкале и получила следующие данные:

- Перспективность рынка для создания собственного дела- 10 баллов (уровень оценки высокий, рынок действительно перспективный);

-Уровень конкуренции – 8 баллов – (конкуренция на рынке присутствует, но не носит критический уровень);

-Уровень капиталовложений при реализации собственного бизнеса – 6 баллов – (при реализации отдельных идей бизнеса необходимо вкладывать деньги, но в большинстве идей малого бизнеса такие вложения минимальные);

-Требования по квалификации к самому владельцу бизнеса – 8 баллов – (наличие знаний обязательно, хотя бы в общих чертах и совершенно конкретных в той сфере, где предполагается работать);

- Наличие коммуникабельности и способности к организации – 9 баллов (обязательное качество, заказчики с каждым годом становятся всё более требовательными. А работники требуют систематического контроля);

-Требования к привлечению наёмного труда, а также квалификация самого персонала – 5 баллов (привлечение низко квалифицированных работников очень негативно сказывается на качестве работ и как следствие репутации, именно репутация – один из самых важных аспектов всего бизнеса в данной сфере);

-Прибыльность бизнеса -10 баллов – (прибыльность от 100%)

-Требования к материалам для малого бизнеса – 8 баллов (наличие минимального набора инструментов)

Итого – **64** балл, что вводит данный бизнес в число наиболее перспективных, для реализации идеи малого бизнеса.

Я уверена в своём предприятии, потому что я уверена в себе. Это моё предприятие, и поэтому я подхожу к этой работе не только с особой точностью, но и с любовью.

Основные покупатели моих картин будут физические лица, также возможно, магазины розничной торговли. Еще я, думаю, заинтересует руководителей офисов юридических лиц офиса- стильный интерьер, выполненный эксклюзивно, по их желанию.

Таблица 2

Покупатели товара

№ п.п.	Основные покупатели	Доля в % в общем объеме продаж	Виды товара
1.	Физические лица	60	Картины и поделки своими руками
2.	Магазины розничной торговли	20	Картины и поделки своими руками
3	Юридические лица	20	Интерьер офиса

Таблица 3

План продаж (руб.)

Вид товара	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Год 2019
Портреты на заказ	159750	159750	159750	159750	159750	159750	159750	159750	159750	159750	159750	1917000
Мастер-классы	112040	112040	112040	112040	112040	112040	112040	112040	112040	112040	112040	1344480
Поп-арт	149700	149700	149700	149700	149700	149700	149700	149700	149700	149700	149700	1796400
Итого:	421490	421490	421490	421490	421490	421490	421490	421490	421490	421490	421490	5057880

Таблица 4

Перспективный план продаж (руб.)

Вид услуг	2019г.	2020 г.	2021 г.	Всего
Мастерская «Эмилия»	5057880	6575224	7030454	186635578

Раздел 4. Производственный план

Для эффективной работы художественной мастерской «Эмилия» необходимо следующее оборудование:

Таблица 5

Ведомость оборудования

№ п.п.	Наименование оборудования	Количество	Цена за 1 ед, руб.	Количество лет полезного использования	Амортизация в месяц (в руб.)
1	Принтер	1	10000	5 лет	166,67
2	Компьютер	1	40000	5 лет	666,67
	Итого:		50000	X	833,34

Принтер и компьютер нужны для того, чтоб иметь возможность создать интернет – сайт для демонстрации и продажи своих картин, извещения о проведении мастер-классов и т.д. Приобретать принтер и компьютер нет необходимости - уже есть.

Амортизационные отчисления в месяц составляют 833,34 рубля.

Для эффективной работы художественной мастерской «Эмилия» необходимы следующие материалы:

Таблица 6

Ведомость материалов (руб.на 1 чел. в мес.)

№ п.п.	Наименование оборудования	Количество	Цена за 1 ед, руб.	Стоимость материалов (в руб.)
1	бумага пастельная (А4,А3,А2,А1)	15	5,10,15,25	825,00
2	бумага акварельная (А4,А3,А2,А1)	7	4,10,15,20	343,00
3	Ватман (А4,А3,А2,А1)	10	3,7,9,15	340,00
4	белый картон (А4,А3)	5	4,10	70,00
5	кисти (2,4,6,10,12)	1	5,6,8,10,15	44,00
6	Валик	1	70	70,00
7	баллончики с краской	12	100	1200,00
8	простой карандаш(разных твёрдостей)	3	30	90,00
9	Акварель	1	500	500,00
10	Пастель	1	650	650,00

11	конц. Нож	2	50	100,00
12	Ножницы	1	50	50,00
13	стирательная резинка	3	20	60,00
14	рамки(А4,А3,А2,А1)	5	100,180,320,500	5500,00
15	холст(А4,А3,А2,А1)	3	200,450,600,800	6150,00
16	Мольберт	1	3500	3500,00
17	Уголь	3	20	60,00
	Итого:		8336	19552,00

Таким образом, для бесперебойной работы художественной мастерской «Эмилия» необходимы ежемесячно материалы на сумму 19552,00 рублей.

Приобретать материал необходимо у специальных поставщиков, специализирующихся на продаже материалов для профессиональной живописи.

Ведь главное условие моего малого предприятия – это качество, не только произведения картин, но и их долговечность. А это могут обеспечить только профессиональные материалы.

Таблица 7

Материалы

№ п.п.	Основные поставщики	Доля в % ко всем закупкам	Вид закупаемых материалов	Условия оплаты	Период сотрудничества
1	Магазин «Леонардо»	80	инструменты	наличные	Весь период деятельности
2	Магазин «Художник»	20	Холсты, бумага	наличные	Весь период деятельности

Таблица 8

Для эффективной работы художественной мастерской «Эмилия» необходимо принять на работу 2-х мастеров –художников и 1 курьера.

В художественную мастерскую «Эмилия» мастера - художники будут приниматься только при наличии специального образования.

Директор – я, также я буду выполнять работу бухгалтера.

Курьера планируется использовать неполный рабочий день, так как предприятие в начале своего существования еще имеет мало заказов и обладает недостаточно денежными средствами, чтобы нести большие затраты на персонал.

Затраты на персонал будут следующие:

Затрат на персонал

Должность	Количество рабочих	Оклад	Сумма зарплаты	Отчисления в социальные фонды 30,2 %	Затраты на оплату труда
Мастер - художник	2	15000	30000	9060	39060
Курьер	1	8000	8000	2416	10416
Итого	3	23000	38000	11476	49476

Чтоб заинтересовать персонал качественным и быстрым выполнением заказов клиентов, возможно премирование работников.

В дальнейшем, при увеличении объема работы, т.е. увеличения заказов возможно увеличение рабочих мест.

Далее нам необходимо рассчитать переменные и прямые затраты художественной мастерской «Эмилия».

Переменные затраты — затраты, величина которых зависит от объема выпуска продукции.

Противопоставляются постоянным затратам, с которыми в сумме составляют общие затраты.

Таблица 10

Прямые (переменные издержки) в месяц

№ п.п.	Наименование	Ед. измерения, руб.
1	Материалы (кисти, простые карандаши разной плотности, цветные карандаши, пастельные карандаши, уголь, баллончики с краской, бумага, (акварельная, пастельная), холст, масло, акрил, и тд) Расчет представлен в таблице 6. 34550*2 мастера-художника=69100,00 руб.	69100,00
2	Заработанная плата рабочих	38000,00
3	Начисления на заработанную плату	11476,00
	Итого:	118576,00

Прямые (переменные издержки) в месяц составили 118576,00 руб., в год составят 1 422 912,00 руб.

Общие постоянные издержки в месяц

№	Перечень расходов	Стоимость (руб.)
1	Прочие расходы (Интернет), содержание сайта	1800,00
2	Амортизация	833,34
3	Транспортные расходы	500,00
4	Аренда здания	20000,00
	Итого расходов:	23133,34

Общие постоянные издержки в месяц составили 23 133,34 рубля, соответственно в год составят 277 600,08 руб.

Всего затраты составят за год $277\ 600,08 + 1\ 422\ 912 = 1\ 700\ 512,08$ руб.

Раздел 5. Организационный план

Выполнение индивидуального проекта рассчитано на мою работу как индивидуального предпринимателя. На данном этапе я планирую дать объявление в местную газету и на радио.

Далее, мне необходим первоначальный капитал и я рассчитываю на помощь родителей – для раскрытия моего предприятия (сто двадцать тысяч) рублей.

Планирую в сентябре следующего года получить деньги, арендовать здание, установить оборудование, зарегистрировать ИП, нанять мастеров-художников, курьера и с октября 2019 года начать работать.

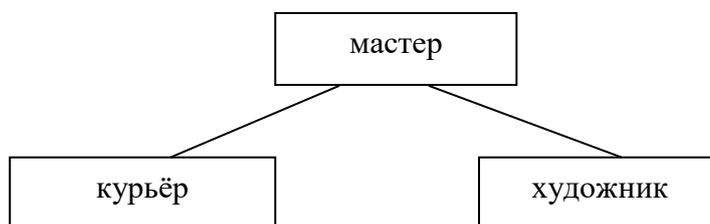


Схема руководство предприятием.

Рисунок

Раздел 6. Финансовый план

Цена на указанный товар выбрана с учетом средней цены на данные товары по всей территории РФ.

Основой для составления финансового плана выбирается наиболее реальный вариант реализации проекта. Данные берем из раздела 4: план продаж и затраты.

Расчет экономических показателей:

Прибыль = выручка – затраты.

Прибыль = $5057880 - 1700512,08 = 3357367,92$ (руб.)

Расчет налогов:

1. Фиксированный платеж в пенсионный фонд и ФОМС в 2018 году составляет:

1.1. Пенсионный фонд РФ 26546 руб.

1.2. Фонд обязательного медицинского страхования 5840 руб.

Платежи в месяц в ПФР и Фонд ОМС составят 32386 руб.

2. В качестве налогообложения я выбрала специальный налоговый режим Упрощенная система налогообложения с объектом обложения - Доходы

Упрощенная система налогообложения (УСНО):

$УСНО = \text{доходы} * 6\% = 5057880 * 6\% = 303472,80$ в год

К тому же, у ИП, имеющих доход свыше 300 000 руб. берется 1% в Пенсионный фонд, соответственно $5057880 - 300000 = 4757880 * 1\% = 47578,80$ руб.

Итого налогов и сборов: $303472,80 + 47578,80 + 32386 = 383437,60$ (руб.).

Согласно требованиям бухгалтерского учета будет производиться регистрация доходов в книге доходов и расходов по мере их поступления, а также заполняться кассовая книга.

Чистая прибыль = выручка – затраты – налоги:

Чистая прибыль = $5057880 - 1700512,08 - 383437,60 = 2973930,32$ (руб.)

Рентабельность продаж = чистая прибыль / выручка * 100

Рентабельность продаж = $2973930,32 / 5057880 * 100 = 58,8\%$

Уровень рентабельности продаж показывает эффективность работы предприятия.

Социальная эффективность проекта: создано 3 рабочих места, в ближайшей перспективе возможно создание еще трех рабочих мест.

Раздел 7. Оценка рисков

При производстве продукции могут встретиться различные рисковые ситуации: пожар, кража, стихийное бедствие, и другие.

Так же есть риск того, что из-за первоначального дохода, я не смогу выплачивать зарплату своим работникам, в полном объёме.

Таблица 12

Возможные риски и способы их предотвращения или их последствия.

Фактор риска	Вероятность наступления	Тяжесть последствий	Мероприятия
Получение некачественной продукции	Низкая	высокая	Предварительное освоение технологии производства и соблюдение всех необходимых технологических процессов, закупка качественного сырья
Низкая рентабельность производства	Низкая	высокая	Грамотное ценообразование, ведение грамотной маркетинговой политики, работа над расширением рынка сбыта
Появление новых конкурентов	Средняя	низкая	Изготовление оригинальных товаров для потребителей, поиск постоянных покупателей на начальном этапе

Использованная литература

1. Медведева А.Г. «Краткое методическое пособие по составлению бизнес-плана», 2013 г.
2. «Предпринимательство – первые шаги: Как составить бизнес – план» изд-во Агентство по занятости населения Пермского края, 2009 г.
3. Методика разработки бизнес – планов инвестиционных проектов для субъектов малого предпринимательства (требования и рекомендации по их составлению, утверждена Решением Правления Уральского фонда поддержки малого предпринимательства в 2006 г.);
4. Орлова Е.Р. «Бизнес – план» изд-во «Омега», г. Москва, 2006г.;
5. Д.А. Шевчук «Как составить бизнес –план: первый шаг к своему бизнесу», изд-во АСТ «Астрель», г. Владимир, 2008 г.;
6. В.Д. Секерин «Маркетинг», Москва, 1999 г.;
7. Информационный сборник начинающего предпринимателя. Изд. Администрации г. Перми, 2009 (1).
8. «Предпринимательство – первые шаги: примеры бизнес – планов» Гос. Служба занятости. с. Юсьва. 2009г.