БИЗНЕС ПРОЕКТ «СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ СВАРОЧНЫХ РАБОТ»

Кулик Н.А.

Руководитель Косенко О.Н.

Филиал Алтайского государственного университета в г.Бийске

У каждого выпускника ОУ наступает момент, когда заканчивается подготовка к включению в самостоятельную жизнь как полноправного члена общества. При этом большинство учащихся в сложившейся социально-экономической ситуации страны не в состоянии ни оценить, ни обосновать выбор своего профессионального пути, стоимость своей работы, ни грамотно и убедительно представить себя потенциальному работодателю. При огромном выборе, предоставленном рыночными отношениями, сложно определиться в дальнейшей трудовой деятельности. Но, какова бы она не была, приходится выбирать: быть наемным сотрудником или работать «на себя», открыв собственное дело. Данный выбор определяется человеком в результате анализа внутренних ресурсов и путем соотнесения их с требованиями профессии, является основой одним из главных решений в жизни.

Для более четкого самоопределения на трудовом рынке, мною были проведены маркетинговые исследования по изучению потребительского рынка родного села Карасук, Кокши и в целом Советского района, занимающего площадь ~ 1500 Га, на которой расположено 20 населенных пунктов и проживает около 18000 человек. Городов нет, наиболее крупные села — Советское, Шульгинка, Красный Яр, Сетовка, Урожайное, Кокши, Никольское. Районный центр — село Советское, основанное в 1856 г. Основное направление экономики Советского района - сельское хозяйство. Хорошо развито производство зерна, мяса, молока. На территории района находятся кирпичный завод, маслосырзавод, гравийно-песчаный карьер. Хозяйство «Сибирское» специализируется на выращивании облепихи. Район не слишком популярен у туристов, и напрасно, поскольку имеет свои «изюминки» и достопримечательности, в том числе такую уникальную, как зимовье лебедей в [Лебедином заказнике](http://www.turistka.ru/altai/info.php?ob=1384) [1].

Согласно результатам опроса руководителей сельхозпредприятий России, по мнению руководителей сельхоз предприятий экономическая ситуация страны в целом становится все хуже. Существующее финансово-экономическое положение хозяйств объясняется следующими аспектами:

* отсутствие государственной политики в области сельского хозяйства;
* диспаритет между ценами на сельхозпродукцию и ценами на ГСМ, удобрения, технику;
* условия субсидий и пособий;
* нехватка кадров и недоступность квалифицированных специалистов;
* необходимость грамотного управления хозяйством [2].

Советский район по своим показателям от страны не отстает:

* ухудшается экономическое положение сельских товаропроизводителей;
* пашни не обрабатывается и учитывается как залежи;
* возникает отток рабочей силы, молодежи из деревни в города, в промышленность;
* снижается численность населения.

Например, население района, включающего 12 муниципальных образований, согласно переписи 2011 года составляет 16,467 тыс. человек (против 18 тысяч в 2009 году), в том числе с. Карасук - 0,161, с. Кокши - 0,940.

Естественно, в данной ситуации возникают сложности в выборе трудового пути. Поэтому для трудосамоопределения мною были изначально проведены простейшие маркетинговые исследования путем анкетирования 40 человек из с.Карасук и Кокши.

Цель исследования: создать информационно-аналитическую базу для принятия маркетинговых решений по созданию собственного сварочного предприятия и тем самым снизить уровень неопределенности, связанной с ними.

Вывод:

* 4/5 опрошенных нуждаются в выполнении сварочных работ;
* практически все при возникновении необходимости сварочных работ испытали трудности в поиске квалифицированных исполнителей заказов;
* около 2/5 потенциальных заказчиков нуждаются в сантехнических работах, ¼ в работах по установке и ремонту системы отопления;
* практически все желают, чтобы сварщики подходили в четко определенное время;
* ¾ опрошенных ожидают, что стоимость работ будет приемлемая, ¼ предполагает, что работы будут дорогостоящими;
* большая часть опрошенного населения (66%) в случае необходимости получения сварочных работ предполагают осуществить поиск информации через друзей, близких. Через газеты будут искать сварщиков ¼ населения;
* большинство потенциальных заказчиков (65%) хотели бы получить гарантию на выполненные работы. 1/3 опрошенных не нуждается в ней;
* практически все опрошенные желают в случае необходимости обращаться к знакомому постоянному сварщику;
* все потенциальные заказчики хотели бы, что бы сварщики имели профессиональное оборудование.

Вывод: население Советского района нуждается в предоставлении сварочных работ.

Исходя из маркетингового исследования сварочные работы являются приоритетным видом деятельности для предпринимательства в Советском районе.

Поэтому в период с ноября 2013 года по март 2014 года мною был разработан БИЗНЕС ПРОЕКТ «Выполнение сварочных работ». Основные аспекты проекта:

Наименование проекта: Создание предприятия по выполнению сварочных работ.

ОПФ: индивидуальный предприниматель

# Основной вид деятельности: сварочные работы. ОКВЭД: 45.33. Другие виды деятельности: монтаж металлических строительных конструкций.

Юридический адрес: индекс 659547 Алтайский край Советский район с. Карасук, ул. Раздольная д.1.

Дата регистрации предприятия: 01.07.2014 год

# Численность персонала по проекту: 3 человека, в том числе 2 наёмных работника с заработной платой 10 и 15 тыс. рублей.

Автор проекта: Кулик Николай Андреевич

Дата рождения: 15.04.1991

Контактный телефон: 8 960 959 75 91

Специальность по образованию: сварщик

Опыт работы: подсобный рабочий сварочного производства.

Компетенции по выбранному виду деятельности: выполнение типовых слесарных операций, применяемых при подготовке металла к сварке, выполнение сборки изделий под сварку, выполнение ручной дуговой сварки средней сложности и сложных деталей аппаратов, узлов, конструкций и трубопроводов из конструкционных и углеродистых сталей.

Цель настоящего бизнес-плана: Создание предприятия по выполнению сварочных работ

# Финансирование проекта: 88 800 рублей, в том числе: собственные денежные средства - 30 000 рублей; субсидии ЦЗН - 58 800 рублей.

Целевое значение инвестиций: приобретение оборудования - 29 492 рублей; пополнение оборотных средств - 59 308 рублей.

# Сроки капитальных вложений: июль 2014 года.

# Срок окупаемости проекта: вложения окупятся через 3,1 месяца (в начале октября 2014 года).

Рентабельность: рентабельность собственного капитала - 640 %; рентабельность инвестиций – 216 %.

Налоговые платежи в бюджет: 292045,2 рублей, в том числе: налог по УПС 6% от доходов - 194 545,2 рублей; НДФЛ - 97 500 рублей.

Вывод: так как сегодня рынку страны нужны профессионалы, нужны инициаторы, нужны люди способные думать, решать, создавать, нужны ТЕ, кто реально желает работать, предполагаю, что самотрудоустройство в статусе ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ СВАРОЧНЫХ РАБОТ для меня будет наиболее приоритетным.

Использованные источники:

1. Туризм и отдых на Алтае [Электронный ресурс] <http://www.turistka.ru/altai/infor.php?reg=21>

# Крестьянские ведомости. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ. Результаты опроса руководителей сельхозпредприятий России [Электронный ресурс] <http://www.agronews.ru/articles/detail/8631/>