Моя история
Обстоятельства сложились так, что я остался без работы, а значит, и без средств к существованию. Сейчас мне помогают материально мать и бабушка, но жить за их счет я не хочу и не могу. Бабушка сама нуждается в уходе, ей нужно покупать лекарства, она болеет.
В связи с эпидемией коронавируса открытие новых рабочих мест замедлилось, я обращался в отделы кадров предприятий, но от сотрудников слышу постоянный ответ «Нам своих работников девать некуда». Работу искал разными способами через СМИ, интернет, кадровые агентства. Некоторые вакансии оказывались фейком, или оплата за работы была ничтожно мала, она не восполняла затраченные средства на проезд, питание, одежду.
При этом я человек в активном трудоспособном возрасте, без наличия вредных привычек (пьянства, нежелания трудиться, склонности к склочности). Есть желание работать и получать за свою работу достойную заработную зарплату.
В создавшейся сложной жизненной ситуации я хочу открыть свое дело по отливке малых форм из гипса или цемента. Этот сегмент рынка в нашем городе не занят, потенциальные покупатели — это жители частных домов, коттеджей, владельцы садовых участков.
Вместо надоевшего сайдинга домовладельцам будет предложена оригинальная наружная финишная отделка дома плитами с нужным оттенком и оригинальной формы. Если дело пойдет хорошо, рынок сбыта начнет расти, можно расширить производство, создав новые рабочие места в нашем городе.
Дополнительной услугой будет монтаж наших изделий при отделке стен дома, причем заказчик предварительно может выбрать понравившуюся цветовую гамму, на работу предоставляется гарантия.
В планах развития производства создание садовых композиций для дачников. Для этого приобретаются готовые гипсовые формы садовых скульптур, лепнины для украшения внутренних и внешних стен. Это позволит расширить ассортимент выпускаемой продукции, повысит рентабельности производства.
Главным залогом успеха я считаю мое огромное желание работать и зарабатывать деньги самостоятельно, создать рабочие места для других людей.
Выходом из сложной жизненной ситуации в моем случае я считаю создание производства декоративной плитки из цемента и гипсовых садовых форм.
Этот вид производства в России активно развивается, за 2020 год реализовано на территории нашей страны свыше 7 миллионов квадратных метров плитки, сохраняется тенденция устойчивого роста (данные Росстата). В нашем городе этого направления нет, реализация данного проекта имеет значительную социальную и экономическую роль, так как импорт ограничен (Германия), а в близлежащих регионах аналогичная продукция не выпускается.
Облицовочная плитка будет изготавливаться на современном оборудовании, с соблюдением всех технологических процессов на профессиональном уровне, с гарантией качества изделия.
Преимуществами данного вида продукции перед другими облицовочными материалами являются:
• биостойкость – на ней не появляется грибок и плесень;
• экологическая чистота – не выделяет в природную среду вредных веществ;
• эффективность при ремонте и замене фасада здания (изготовление любой геометрической формы);
• экономически выгодный материал;
• долговечность.
Для реализации данного проекта потребуется приобретение следующего оборудования и материалов:
1. Бетономешалка.
2. Компрессор.
3. Краскопульт.
4. Вибростол для формовки.
5. Силиконовые, полиуретановые, металлические формы.
6. Тепловая пушка.
7. Пластификатор.
8. Материалы (цемент, гипс, строительный песок).
Кроме того, требуется аренда нежилого помещения площадью 80 кв. м, офисный стол, стулья.

Начало получение прибыли ‒ через три месяца после выпуска первой продукции. Окупаемость проекта ‒ 9 месяцев. Продукция реализуется в нашем и соседних регионах, реклама через СМИ, интернет-площадки, на специализированных сайтах.

Источники финансирования проекта:
Средства семьи (мать, бабушка) в размере 100.000 рублей.
Социальная помощь людям, оказавшейся в сложной жизненной ситуации
от центра соцзащиты ‒ 250.000 рублей.

Бизнес-план
Город Вологда 29.01.2021
Производство декоративной плитки из бетона и гипса
Проект рассчитан на создание производства, реализацию продукции, в дальнейшем монтаж плитки на фасаде дома, внутри помещения, создание малых гипсовых садовых форм.
Автор: Васильев Иван Иванович
Цели проекта:
Первоочередной целью является организация производства декоративных плит для облицовки фасада, выход на самоокупаемость и получение прибыли.
Содействие развитию предпринимательства в регионе.
Задачи проекта:
Обеспечить потребность в недорогом строительном материале жителей города и Архангельской области, соседних регионов.
Стоимость проекта:
На начальном этапе затраты на производство, хранение, реализацию продукции оцениваются в 350.000 рублей. В дальнейшем планируется расширение производства, удешевление продукции.
Проект будет реализован с помощью дополнительных инвестиций центра социальной поддержки населения. При его успешной реализации предполагается увеличение объемов производства, создание дополнительных рабочих мест.
Руководитель проекта: Васильев Иван Иванович
Молодой человек, имеющий жизненный опыт и необходимые навыки для организации производства, высшее образование (среднетехническое).
Место проживание г. Вологда, ул. Ленина, дом 6, кв.1
Сущность проекта:
Ежемесячно планируется выпуск 500 штук декоративной плитки, раскрутку проекта планируется произвести через СМИ, интернет.
Потенциальные покупатели:
Владельцы частных домов, коттеджей, садовых домиков.
Цены на производимую продукцию:
Плитка из бетона облицовочная для внутренней и наружной отделки, размер 210×60×12 мм – 690 рублей квадратный метр. Цена может изменяться в зависимости от рыночной конъюнктуры в сторону повышения или понижения.
Организационный план:
Уплата налогов 6% по УСН (упрощенная система налогообложения). Руководитель проекта является учредителем, директором, главным бухгалтером в одном лице.
В дальнейшем, при расширении производства, планируется привлекать инвестиции сторонних лиц, через 9 месяцев производство должно выйти на самоокупаемость.
Оценка риска реализации проекта:
В России ведется постоянное строительство новых и реконструкция старых объектов, ниша декоративных строительных плиток не заполнена, риск отсутствия сбыта продукции при правильной рекламе, грамотной ценовой политике минимален.
Расходы проекта:
Кроме обязательных расходов на оборудование и материалы, аренду помещения, затраты на электроэнергию, рекламу в СМИ, мебель, предстоят единовременная оплата открытия счета в банке, изготовление печати, рекламных буклетов.
Прибыль
П – ожидаемая ежемесячная прибыль.
1 кв.м стоит 690 рублей х 500 кв.м = 345.000 рублей в месяц.
М – количество месяцев в году.
В – выручка за один год.
З – затраты на материалы, аренду, коммунальные услуги, заработную плату.
(П-З) х М=В
(345.000 рублей-200.000 рублей) х12 месяцев=1.740.000 рубля (выручка от реализации продукции в год)
Примечание. Окупаемость проекта может наступить раньше, что будет способствовать повышению рентабельности, станет стимулом для расширения производства, получения качественного продукта.