Министерство образования и науки Республики Саха (Якутия)

Госудаоственное автономное профессиональное образовательное учреждение

Республики Саха (Якутия)

“Якутский промышленный техникум им Т.Г. Десяткина”

Научно-практическая конференция “Шаг в будущую профессию”

1. **Тема: «Оценка рыночного потенциала кузнечного предприятия»**

***Симпозиум 1. Инженерные науки в техносфере настоящего и будущего***

***Секция 2. Металлообработка и транспортные средства. Машиностроение.***

**Автор: Уломжинский Александр**, студент 1 курса группы СВ-38

**Научные руководители:**

Иванова С.В., преподаватель ГАПОУ РС(Я) ЯПТ им.Т.Г.Десяткина

**Якутск-2018**

СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение………………………………………………………5
2. Основная часть………………………………………………..7
3. Заключение……………………………………………………19
4. Список использованной литературы………………………..21
5. Приложение……………………………………………………22

Введение

В представлении многих людей кузнец – профессия из прошлого. И правда, настоящих специалистов своего дела осталось мало, но спрос на изделия из кованого металла остается достаточно большим.

Чтобы открыть собственную кузницу, необязательно заканчивать Строгановскую академию прикладного искусства. Главное – желание и физическая сила. Гораздо выгоднее открывать собственную кузницу, так как мастера в большинстве случае не получают больше 20% от общей прибыли, работая на другие компании. Порог вхождения в данный бизнес составляет примерно 5-30 тысяч долларов.

Кузнечное производство – специфический сегмент, который не лишен рисков и недостатков. Но при грамотном составлении бизнес-плана, построении стратегии развития и анализе рынка можно создать прибыльное дело, которое быстро окупит стартовые вложения.

Актуальность темы оценка рыночного потенциала кузнечного предприятия обусловлена тем, что любое предприятие, стремящееся к дальнейшему развитию, должно уметь выявлять открывающихся перед этим предприятием рыночные возможности.

Целью написания работы является изучение теоретических основ экономического анализа рыночного потенциала кузнечного предприятия и их практическое применение на практике.

Объектом практического исследования послужит предприятие по производству кованых металлоконструкций и изделий (художественная ковка) по индивидуальным заказам клиентов.

Достижению поставленной цели будет способствовать решение в работе следующих задач:

* раскрыть понятие рыночного потенциала предприятия и показатели его характеризующие;
* изучить факторы маркетинговой среды, влияющие на рыночный потенциал предприятия;
* ознакомиться с объектом практического исследования, определив основные принципы управления предприятием, специфику его деятельности, а также условия функционирования и основные черты экономического развития исследуемого предприятия.
* на примере действующего предприятия провести анализ рыночного потенциала с учетом изученных в теории показателей и факторов, влияющих на рыночные возможности предприятия.

В представленной работе приведены результаты исследования материалов для ковки и его влияние на развитие кузнечного производства. Данные исследования были проведены с целью сегментирования основных групп клиентов, пользующихся услугами фирм на рынке кузнечных услуг для выявления наиболее перспективных из них. Время проведения исследования 2018 г. Исследование было проведено путём опроса клиентов, пользующихся услугами кузнечного производства.

Исследовательская работа состоит из 2 частей. Первая часть - теоретическая. В ней рассмотрены основные теоретические аспекты проведения исследований, такие как:

* основные факторы, определяющие методы исследований;
* основные понятия;
* цели и задачи исследований.

2 часть исследовательской является проектной. В ней рассмотрено составление сметы затрат и планируемых финансовых результатов кузнечного производства для определения планируемой прибыли от реализации услуг на период 2018 г.

В заключение работы приведены выводы по результатам проведенного исследования и даны рекомендации по оптимизации рынка услуг кузнечного производства.

.

Основная часть

Издревле на Руси кузнецы были в почете. Их наделяли сверхъестественной силой, дающей возможности недоступные обыкновенным людям. К ним часто обращались за помощью и советами, да и во время какой хвори простой человек часто шел к кузнецу, а не к лекарю. Доверия к ним всегда было много. Кузнецы в старину даже скрепляли союзы людей. Бытовало поверье, что такие браки даже крепче церковных будут. Да и само железо на Руси издавна считалось оберегом, а подковы и по сей день украшают многие входы в дом. Их вешают для защиты от непрошеных гостей и нечистой силы, считается, что под подковой злой дух пройти не сможет. В старину верили в силу подковы, прикрепленной над кроватью. Считалось, что она оградит сон человека от кошмарных видений.  
Со времен Киевской Руси не было замены кузнецам. Из их кузниц выходили сельскохозяйственные орудия и ремесленнические инструменты, кормившие семьи, предметы для быта, оружие и доспехи для воинов, сбруя для лошадей. Ни одна из этих вещей не может быть сделана с низким качеством, от умений кузнеца зачастую зависела жизнь человека того времени, поэтому люди шедшие в эту профессию славились своей трудолюбием и внимательностью.

Художественная ковка набрала свои обороты на территории России позднее, в XVII-XVIII веке. Во многом это произошло благодаря достаточному развитию металлургии. Большое количество металла дало кузнецам возможность применить на практике скопленный за века опыт не только для создания заурядных вещей, но и на завораживающие красотой элементы декора. Примерно в это время увеличился и вес продукции кузнеца. Это стало возможным благодаря техническому прогрессу того времени. Кузницы получили «самоковы» или проще механические молоты, приводимые в движение водой. Определение понятию ковка дается в различных нормативных документах страны как обработка металла давлением путем местного приложения нагрузки. Это строгое понятие во многом доступно поясняет всплывающие в голове образы молота и наковальни.

Кузнечное ремесло может быть разделено по ряду позиций. По способу производства выделяют ручную и механическую ковку. И если первая зависит напрямую от умений мастера, то залог успеха второй наличие и слаженная работа всевозможных приспособлений и станков. По типу выпускаемых изделий – на обычную и художественную.

Степень подогрева материала разделяет процесс ковки на два вида – горячую и холодную.

* 1. Горячая используется для небольших изделий, в местах, где нужна утонченная и деликатная работа, художественная ковка. Данный вид работ ценится высоко. Такой трудоемкий процесс позволяет получить утонченные детали, орнаменты. Повторить такую же деталь дважды не выйдет – все равно будут отличия. Но главный минус горячей ковки – большие затраты для кузнечных печей.
  2. Холодной ковкой заменяют литье или штамповку. Сам процесс являет собой деформацию металла без ее предварительного подогрева. Это менее трудозатратный вариант для кузнеца и более дешевый для заказчика. Специалисты данной области рекомендую начинающим предпринимателям начать с холодной ковки, так как для работы с кузнечным оборудованием для горячей ковки металла необходимо большое мастерство и определенные навыки.

**Исследование материалов для ковки**

Выбираем **материал**, который будет использован для ковки, учитываем, прежде всего, специфику детали, которую будем изготавливать. Если собираемся сделать мелкие декоративные элементы, то тут лучшим помощником станет мягкий эластичный материал. Получить материал такой консистенции можно путем отжига при больших температурах. Также металл для ковки может быть обработан при помощи **нормализации** и **закалки**.

**Нормализация** – это нагрев металла до температуры 900 градусов, **закалка** же – процесс быстрого нагрева и последующего моментального охлаждения металла. При этом внутренняя структура металла улучшается, материал приобретает необходимые свойства.

Основные материалы для ковки – латунь, бронза или медь. В последнее время стали также часто использовать сталь. Но этот материал должен быть точно и грамотно подобран, с учетом содержания углерода, примесей в стали, ведь от этого зависит ее эластичность. Важно также суметь грамотно рассчитать и температуру плавления металла. Чем более «упрям» металл, тем большая температура и количество топлива будут нужны для его плавки.

Одним словом, художественная ковка – это не только творческий процесс, а, прежде всего, это точно рассчитанная, от точности зависит то, насколько эффектными и грамотно изготовленными будут шедевры художественной ковки в конечном итоге.

Для декоративной работы с металлом используются в основном мягкие виды материала, содержание в них углерода – приблизительно равно 0,13%, реже – 0,22%... Для правильности работы и точности выполнения каждого элемента необходимы специальные инструменты. Даже человеку, который никогда в жизни не бывал в кузнице, известно слово наковальня. Она как раз и является главным оборудованием кузнеца.

На наковальне металл легко изгибается, здесь можно придать металлу любой рельеф или узор. Специальный ручник помогает кузнецу при изготовлении подков, а также указывает место, на которое должна «лечь» кувалда. Вес кувалды может достигать 8 кг, поэтому работают с этим инструментом только действительно физически подкованные мастера.

Металл для ковки — выбор стали. В обязанности кузнеца входят выбор правильной марки стали, которая будет соответствовать задуманному изделию по своим качествам. Те металлы и сплавы, которые обладают ковкостью и пластичностью, могут быть применены для кузнечных работ.

Данными качествами обладают некоторые марки сталей из чёрных металлов. Их характеристика зависит от её химического состава, то есть от состава химических элементов, из которых основными являются железо и углерод (0,1-1,7%).Если углерод содержится до 0,1% сталь – мягкая, не только легко куётся, но и хорошо сваривается кузнечным способом. Данный вид в практике называется железом.

Сплав, в котором содержание углерода от 0,1-0,3% и до 1% примесей называется **поделочной** и она соответствует всем требованиям художественной ковки.

Сталь, имеющая в своём составе углерод от 0,08-0,085% называется **конструкционной**. При надлежащем нагреве она хорошо куётся. Неплохо закаливается, но плохо сваривается.

Сплав с содержанием углерода от 0,6-1,35% называется **сталью инструментальной или высокоуглеродистой**. Данный вид требует умелого проведения нагрева, как перед ковкой, так и в процессе самой ковки.

Сталь же, в котором углерод имеется до 2% называется **чугуном**. Этот сплав не только твёрдый, но и хрупкий и не поддающийся ковке.

В художественной ковке применяются стали обыкновенные углеродистые: ГОСТ 380-71. Они маркируются буквами Ст. А также цифрами от 0-6. Лучшими марками считаются Ст.0, Ст.1 и Ст.2.

Для кованых художественных изделий используются обыкновенные углеродистые марки — ДО и 15. Но это материал дорогостоящий.

При изготовлении слесарных и кузнечных инструментов используются инструментальные углеродистые стали (ГОСТ 1435-74), с содержанием углерода от 0,6-1,4 %.

Инструменты могут изготавливаться также из некоторых марок легированных сталей (ГОСТ 5950-73). В их состав входят не только углерод и железо, но и разные легирующие элементы, такие как кремний, хром, никель, а также вольфрам, молибден и ванадий.

Сталь становится нержавеющей, кислотоупорной благодаря примеси хрома. Он также увеличивает твёрдость и понижает вязкость. Такой сплав должен нагреваться медленно. Он куётся трудно, если содержание хрома превышает 1%.

При содержании ванадия от 12-18% сталь меньше трескается и хорошо куется.

**На какое изделие больше всего спрос?**

Сегодня всё больше компаний предлагает домовладельцам всевозможные кованые изделия для оформления домашнего интерьера. Художественная ковка металла бесспорно вполне может внести разнообразие как во внутренний дизайн помещений, так и украсить внешние конструкции. Большой популярностью пользуются кованые **заборы и ограждения**, обладающие высокой практичностью и надёжностью. Кованые изделия отлично сочетаются с самыми разными материалами - камнем, деревом, стеклом, а также с любыми интерьерами.

Вообще ковка железа является одним из древних видов человеческой деятельности. И если на ранних этапах развития этого вида деятельности людей более всего привлекала функциональность кованых изделий, то сегодня к этой функции неизменно добавляется и декоративная. Кованые изделия разнообразны: помимо ограждений (ворота, заборы) пользуются спросом кованые решётки на окна, козырьки, кованые лестницы.

Художественная ковка придаёт изделиям такие формы, которые невозможно придать литьём. Кованые изделия легки, упруги, надёжны. Художественная ковка - это настоящее искусство, которое подвластно только настоящим мастерам своего дела. Наши предки оставили богатейшее наследие в виде прекрасных кованых изделий, украшающих старинные здания, в виде памятников, которыми не перестаём восхищаться и в наши дни. Знания, передаваемые из поколения в поколение, обогащались всё новыми элементами и сегодня, когда развитие промышленности и технологические процессы достигли высочайшего уровня, современная ковка раскрывает всю свою красоту.

Металл - удивительный материал, предоставляющий большие возможности: его можно ковать, чеканить, скручивать, плавить, гнуть, обрабатывать механическими способами, заливать в формы. Благодаря этому мастера создают изделия, которые разнообразны по форме и назначению. Изделия могут быть просты в исполнении, а могут быть по-настоящему эксклюзивными, неповторимыми, уникальными.

**Построение стратегии организации бизнеса**

Любой бизнес ориентирован на потребителя – оценить уровень спроса на кованые изделия. Есть ли рядом коттеджные поселки, частные сектора, возможны ли заказы от муниципалитета? После этого оценить конкурирующие организации. Это не только коллеги по цеху - частные кузницы, но и:

* узкоспециализированные отделения больших металлических предприятий;
* продажа кованых элементов турецких и европейских производителей;
* китайская продукция.

Перед тем, как открыть кузницу, необходимо изучить следующие пункты:

1. количество мастерских с подобным направлением;
2. уровень спроса;
3. возможные рынки сбыта продукции;
4. примерное количество заказчиков;
5. сезонность бизнеса – можно ли найти покупателей в холодное время года;
6. популярные кованые изделия, на который будет спрос;
7. приемлемая ценовая политика;
8. выбор и организация помещения для кузницы;
9. покупка оборудования;
10. наем персонала;
11. реклама.

Только найдя определение всем вышеперечисленным пунктам можно двигаться дальше.

**Финансовый план**

- На открытие небольшой кузницы нужно 405 тыс.руб., в том числе:

* подготовка помещения – 100 тыс. руб.;
* покупка оборудования – 300 тыс. руб.;
* оформление документов – 5 тыс. руб.

- Ежемесячные затраты 40 тыс.руб., в том числе:

* аренда – 20 тыс. руб.;
* налоговые, коммунальные и транспортные платежи – 20 тыс. руб.

- Рассчитаем расходы на изготовление 1 м² решетки:

* покупка металла – 500 руб.;
* обработка антикоррозийной смесью – 15 руб.;
* электроды – 50 руб.;
* коммунальные расходы – 100 руб.;
* другие затраты – 400 руб.

Как видно из расчетов, себестоимость 1 м² решетки составит 1065 рублей. Продать ее можно в среднем за 3000 рублей.

Если в месяц сбывать около 40-50 м² продукции, выручка составит 80-100 тыс. руб.

Окупить проект можно в среднем за год.

Если проивлдство встанет на ноги можно приобрести следующие станки:

- Станок «Ажур-1» можно купить за 187740 рублей. Необходимая оснастка обойдется еще в 100000 руб. (поскольку речь идет о пространственных кованых изделиях то, как показывает практика, оперировать лучше всего квадратными метрами. Например: лестницы, заборы, каминные решетки и даже мебель легко просчитать в этом формате). Среднестатистические данные свидетельствуют, что для него квадрат исходного сырья и готовых изделий стоят ориентировочно 950 и 3500 рублей соответственно. При этом объем изделий, которые можно произвести на «Ажур-1» и реализовать за месяц, составляет 90 квадратных метров. Следовательно, можно получить месячную прибыль («грязную») в сумме 229500 рублей.

- Добавив к вышеуказанному оборудованию «Ажур-2», можно резко расширить ассортимент за счет красивой (прокат, офактуровка) готовой продукции, что позволит выпускать более дорогие изделия. То есть, докупив за 288640 рублей этот станок, тот же объем готовой продукции можно продавать уже по 5000 рублей за квадрат. В итоге месячная прибыль возрастет до 450 000 рублей. Опять-таки речь идет о «грязной прибыли», хотя расходы, влияющие на себестоимость, редко превышают стоимость исходного сырья более чем на 50%.

- Впрочем, станки «Ажур-1» и «Ажур-2» целесообразно заменить на «Ажур-Универсал» с ценником от 483040 рублей (плюс приобретение дополнительной оснастки на 100000 руб.). Этот станок не только удачно совмещает в себе функции первых двух, но и экономит деньги и пространство для организации кузнечной мастерской. Кстати, приобретенный в дополнение к «Ажуру-1» и к «Ажуру-2» станок «Ажур-3М» (от 368500 рублей) позволит увеличить объем выпускаемой продукции с 90 до 150 квадратных метров высокохудожественной готовой продукции. Тем самым увеличив ежемесячную прибыль до 750 тысяч рублей.

**Станки для**[художественной ковки «Ажур»](http://www.hudkovka.com/nashi-preimuschestva/)**ценят за:**

**1. Высокий уровень производительности и окупаемости.** За смену Вы сможете производить от 480 сложных до 5000 простых элементов, что позволит Вам быстро окупить вложенные средства.

**2. Широкий ассортимент технической оснастки.** Большой выбор дополнительной комплектации к станку позволит Вам легко расширить производство. При необходимости наши специалисты изготовят дополнительные приспособления по Вашему индивидуальному заказу.

**3. Комплектующие и запчасти к станку всегда в наличии у компании-производителя.** У Вас не будет необходимости ждать комплектующие несколько месяцев, что позволит Вам избежать убытков и простоев в производстве.

**4. Минимальная масса и габариты.** Станок легок в управлении и компактен, что позволит Вам быстро организовать собственный бизнес без привлечения больших производственных площадей.

**5. Длительный гарантийный срок и безопасность ведения бизнеса.** Гарантийный срок составляет 36 месяцев. Оборудование сертифицировано Госстандартом и защищено патентами.

**6. Бесплатное обучение работе на станках.** При покупке оборудования наши специалисты проведут бесплатный инструктаж по работе на нем, обеспечат Вас всеми необходимыми печатными и видеоматериалами.

**7. Бесплатная доставка.** Наша компания осуществит бесплатную доставку оборудования по России (максимально близко к Вашему населенному пункту).

Резюмируя все вышесказанное, отметим, что даже если в период становления мастерская будет загружена на половину своих возможностей, доходы (с учетом старта) впечатляют, что действительно делает идею для бизнеса на художественной ковке одной из самых привлекательных.

**Необходимые документы**

Для эффективной бесперебойной работы кузницы необходимо подготовить следующий пакет документов:

1. разрешение на работу от администрации города;
2. регистрация в качестве индивидуального предпринимателя или образования юридического лица;
3. разрешение на работу от органов санэпидемстанции;
4. разрешение на работу от пожарной инспекции.

**Требования к помещению**

Для небольших масштабов вполне реально начать производство кованых изделий в личном гараже. При этом, даже при небольших масштабах необходимо место для хранения материала и готовой продукции. Также нужно обеспечить подъездные пути, место для загрузки/разгрузки, приспособления, помогающие этому процессу.

Также необходимо учесть, что кузница – это не тихий швейный цех, поэтому жители выбранного района могут быть недовольны шумом. Именно поэтому производственное помещение можно найти за пределами города или в нежилых производственных местах.

В случае занятия данным видом профессионально, нужно обеспечить следующие требования:

* высота потолков – от 3 метров;
* площадь – от 80 м²;
* подведение электросети;
* наличие водопровода и канализации;
* соответствие нормам пожарной безопасности;
* удобные подъездные пути;
* система вентиляции.

Удобно и недорого арендовать бывшие производственные цехи или кузницы.

Для начала своего бизнеса на ковке металлов достаточно будет помещения в виде гаража размером 6х4 метра, что равняется 24 кв.м.

В помещении необходимо расположить следующие зоны:

* Стапель – приблизительный размер 200х200 см;
* Рабочий стол – 200х80 см;
* Заготовительная зона – 350х40 см;
* Стеллаж для металла – 250х50 см;
* Зона вентиляции – 150х100 см.

Многим умельцам удается организовать кузницу в собственном гараже и производить изделия своими руками.

В таком случае удастся минимизировать затраты и не регистрироваться в налоговых органах.

Из ручного оборудования понадобится:

* кузнечная наковальня;
* горн – можно сварить из листового металла с вмонтированным огнеупорным кирпичом;
* молот;
* тиски;
* клещи.

Можно начать производство для себя и друзей, если продукция понравится и начнет пользоваться спросом – переходить на более профессиональный уровень.

**Сырьевая база**

Для начала работы нужно закупить:

1. заготовки из стали (рекомендуется выбирать низкоуглеродный металл);
2. профиля – уголки, квадраты, листы;
3. расходный материал для обработки готовых изделий – грунтовочная и антикоррозийная смесь, краски и др.

Все расходники можно купить в одном специализированном магазине. Для эффективной работы лучше все покупать на оптовых базах, при более масштабном производстве можно найти постоянного поставщика.

**Производство изделий**

Начинающая кузня, как правило, предлагает стандартные изделия:

* перила;
* кованые ворота и другие ограждения;
* решетки для окон;
* мангалы;
* изделия для сада – беседки, лавки, фонари и др.

В дальнейшем можно предложить более широкий ассортимент изделий.

**Оборудование**

Самая затратная часть плана – покупка оборудования. Не стоит экономить и выбирать дешевую китайскую технику, так как хорошие инструменты дольше прослужат, повлияют на качество работы.

Примерные затраты на кузнечное оборудование для холодной ковки металла плюс горячей ковки составят итого от 329,50 до 460 тыс. руб.:

* электромолот – 180-200 тысяч рублей (б/у – 60-90 тыс. руб.);
* горн – 70-100 тыс. руб.;
* наковальня – 10-12 тыс. руб.;
* тиски – 10-30 тыс. руб.;
* болгарка – 4-8 тыс. руб. (лучше купить несколько);
* монтажный стол – 20-26 тыс. руб.;
* сверлильный станок – 15-20 тыс. руб.;
* дрель (ручная или электро) – 4-10 тыс. руб.;
* кузнечные клещи – 5-30 тыс. руб. за комплект;
* станки для холодной ковки**–**10-20 тыс. руб.;
* молоты – 1,5 – 4 тыс. руб.

**Система работы с клиентами**

Работа с заказчиками ведется по следующей схеме:

1. встреча с клиентом, обзор и анализ объекта;
2. предварительные эскизы;
3. утверждение эскизов с клиентом;
4. оформление рабочих чертежей;
5. ковка заготовок;
6. сбор готовых конструкций;
7. транспортировка;
8. установка.

Можно предварительно брать оплату после согласования эскизов в размере 30-50%, остальное – после установки.

**Сбыт продукции**

Для организации собственного хорошего рынка продукции нужно определиться с контингентом, для которого этот товар собственно подходит и сделать так, чтобы этот потенциальный клиент захотел купить его именно здесь. Так для стандартных изделий, произведенных по средствам холодной ковки, таким как лестницы, перила, решетки, выбор покупателей очень и очень широк. Однако бизнес, ограниченный лишь выпуском таких изделий, не всегда сможет преодолеть конкуренцию крупных заводов и промобъединений, посвятивших этому вопросу многие десятилетия.

Покупателей художественной ковки найти сложнее, но и конкуренция по данному предмету вполне приемлема. Декоративные изделия из металла часто нужны людям с хорошим или средним достатком, желающим украсить свое жилье, а так же богатым конторам для оформления фасадов офиса. Положительным станет и опыт сотрудничества со строительными бригадами, занятыми постройкой индивидуальных домов, коттеджей, усадеб или административных зданий. Они возьмут на себя согласование эскизов изделий с клиентами, Вам же останется лишь вовремя и качественно выполнять свою работу.

**Персонал**

Данный бизнес имеет свои сезонные особенности, которые стоит учитывать при работе с персоналом – в летнее время востребованы изделия холодной ковки – решетки, ограждения. Зимой становится актуальна художественная ковка металла, предметы интерьера по индивидуальному проекту.

Штат кузницы состоит из:

* кузнецы горячей, холодной ковки;
* сварщик для соединения деталей.

Большие предприятия в основном штате имеют маляра, дизайнера, грузчика, водителя, менеджера по работе с клиентами.

Поиск персонала является одним из самых трудных этапов. Найти нужно профессионального и ответственного мастера, так как от его работы зависит престиж компании. Еще одна актуальная проблема – кузнец, поработавший некоторое время, может попробовать организовать производство самостоятельно, переманив клиентов.

**Реклама**

Основные пути рекламирования своих услуг:

* личный контакт с потребителем;
* информация в СМИ;
* собственный сайт-визитка;
* вывеска, баннер в местах въезда в частные сектора, коттеджные поселки.

Отлично выглядят вывески, указатели с элементами ковки, которые ваше предприятие выполнило самостоятельно.

При общении с клиентами необходимо иметь достойное портфолио – фотографии с готовыми работами. Также важны отзывы. Многие талантливые мастера не тратятся на рекламу и клиентов получают по принципу «сарафанного радио».

Заключение

Проводив маркетинговое исследование, который проводился в виде опроса, получили ответы на вопросы:

1. Стоит ли заниматься данным бизнесом для массового спроса

2. Какие виды кованых изделий пользуются наибольшим спросом

Информационной базой исследования также послужили данные экспертных опросов производителей, дилеров, прочих игроков отрасли, базы публикаций в СМИ, результаты готовых исследований, материалы отраслевых учреждений, материалы участников рынка, а также ресурсы открытого доступа.

Изучив факторы маркетинговой среды, влияющие на рыночный потенциал предприятия;

* 1. Раскрыли понятие рыночного потенциала предприятия и показатели его характеризующие;
  2. ознакомились с объектом практического исследования, определив основные принципы управления предприятием, специфику его деятельности, а также условия функционирования и основные черты экономического развития исследуемого предприятия.
  3. на примере действующего предприятия провели анализ рыночного потенциала с учетом изученных в теории показателей и факторов, влияющих на рыночные возможности предприятия.

Продукция кованых изделий имеет широкое применение в строительстве, а именно при оформлении интерьеров и экстерьеров, а также в мебельной промышленности.

Кузнечное производство – специфический сегмент, который не лишен рисков и недостатков. Но при грамотном составлении бизнес-плана, построении стратегии развития и анализе рынка можно создать прибыльное дело, которое быстро окупит стартовые вложения

* Ежемесячная прибыль (от): 700 $
* Срок окупаемости (от): 10 месяцев
* Стартовый капитал (от): 6750 $

Срок окупаемости проекта, рассчитан и составляет 12 месяцев. Проект создает 11 рабочих мест. Как видно из рассчетов, проект по всем показателям является эффективным, приносит бюджетный эффект и создает новые рабочие места.

Резюмируя все вышесказанное, отметим, что даже если в период становления мастерская будет загружена на половину своих возможностей, доходы (с учетом старта) впечатляют, что действительно делает идею для бизнеса на художественной ковке одной из самых привлекательных.

Список использованной литературы:

1. Абрамс,Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса. 2-е издание.М.Альпина Паблищер,2015.-486 с.
2. Баринов В.А.. Бизнес-планирование: Учебное пособие/В.А.Баринов.-М.: Форум, 2013.-256 с.
3. **Мастер по металлу**. Фонари. Подсвечники. Люстры. Бра. С-Птб, 2002
4. **Мир художественного металла Москвы XVII-XX веков.** А.С. Ледзинский, А.А. Теличко. М., Жираф, 2001
5. **Справочник по художественной обработке металлов.** А.А. Гутов, М.К. Никитин. С-Птб., Политехника 1995.
6. **Секреты мастерства. Кузнечное дело.** С.В. Ухин. М. Донецк, АСТ. Сталкер, 2003.

*Приложение 1*

Рекомендации по оптимизации рынка услуг кузнечного производства.

* 1. Определяясь с комплектом оборудования для Вашей мастерской, обратите внимание на его качество и функциональность. Остерегайтесь дешевых иностранных станков. Рискуете вложить деньги в оборудование, которое не прослужит Вам и года. Идеальным в соотношении цены, качества и функциональности для Вас станет  комплект профессиональных станков для художественной ковки серии «Ажур», комплектацию которых при необходимости Вам помогут подобрать специалисты компании «Ажурсталь».
  2. После покупки оборудования и организации производственного пространства, Вы приступаете к производству кованых изделий. На этом этапе Вам просто необходима поддержка со стороны организации-производителя, у которой Вы приобрели станки.
  3. Оценка всех возможных затрат и вложений при создании современного предприятия по производству кованых изделий дало возможность написать бизнес-план, который разработан в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов».