

**УДК 338.242**

К.К. МАЛЫШЕВА, студент гр. ОУБ-211 (КузГТУ)  
 Научный руководитель: Т.В. ГАЛАНИНА, к.с.-х.н., доцент (КузГТУ)  
 г. Кемерово

**ПОТЕНЦИАЛ РЕСУРСНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ КУЗБАССА  
 ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
 (НА ПРИМЕРЕ ГОНЧАРНОЙ МАСТЕРСКОЙ)**

По разнообразию и уровню освоения полезных ископаемых Кузбасс занимает одно из ведущих мест в России. На территории области разведано и учтено около 500 месторождений полезных ископаемых, среди которых каменный уголь, цветные металлы, нерудное сырье. [1] Наличие и использование разведанных запасов полезных ископаемых в Кузбассе способствует социально-экономическому развитию региона.

В качестве бизнес-проекта для данной работы было решено выбрать открытие гончарной мастерской в своем городе.

Глина — это мелкозернистая осадочная горная порода, пылевидная в сухом состоянии и пластичная при увлажнении. Она имеет ряд разновидностей, однако для функционирования гончарной мастерской необходима огнеупорная глина. Крупнейшими по запасам огнеупорного сырья Кемеровской области являются Барандатское, Барзасское, Новопретраженское, Берчикульское, Каменушинское и Ивановское месторождения.

В ходе исследования нами был проведен анализ конкурентной среды. В городе Кемерово на данный момент работают три гончарные мастерские: ремесленная школа «Счастье», арт-дом «Суть вещей» и студия-мастерская керамики Clay Story.

В таблице 1 представлен SWOT-анализ арт-дома «Суть вещей».

Таблица 1. SWOT-анализ Арт-дома «Суть вещей»

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Укрепленность на рынке;</li> <li>• Наличие постоянных клиентов;</li> <li>• Наличие развитых социальных сетей и сайта;</li> <li>• Расположение в центре города</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокая стоимость занятий и посещения мастер-классов, что подходит не всем жителям города;</li> <li>• Слабый маркетинг;</li> <li>• Проблемная доступность для людей из других районов, для живущих за городом</li> </ul>
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Невысокая конкуренция;</li> <li>• Высокий спрос;</li> <li>• Разнообразии оказываемых творческих услуг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Поднятие цен на ресурсы из-за экономической ситуации в стране;</li> <li>• Появление новых конкурентов на рынке;</li> <li>• Банкротство</li> </ul>
---	--

Изготовление глиняных изделий актуально и востребовано, что позволит войти на рынок и конкурировать с другими производителями.

Процесс изготовления гончарного изделия проходит в несколько этапов:

- формирование изделия с использованием гончарного круга и рук мастера;
- сушка изделия в печи для обжига;
- декорирование изделия после отвердевания: покраска, покрытие глазурью, добавление мелких деталей;
- оформление и упаковка.

Ассортимент глиняной продукции задуманной нами гончарной мастерской достаточно широк, что позволит удовлетворить эстетические и практические потребности многих людей. В мастерской планируется изготавливать посуду (в том числе коллекцию нестандартных кружек и тарелок, — например, в виде формы головы человека или животного (в 3D-моделях)), горшки, чаши для табака, сувениры на праздники, другие предметы интерьера и быта.

Для производства будут необходимы механический станок для замешивания глины, гончарный круг, весы, печь для обжига, молды для упрощения работы с однотипными деталями, а также мелкий инструментарий. В таблице 2 представлены производственный план и расчет себестоимости продукции.

Таблица 2 – Производственный план и расчет себестоимости

№	Название	Цена за 1 шт.	Кол-во (шт.)	Цена (руб.)	Вклад в себестоимость, руб.
<b>Оборудование</b>					
1.	Станок для замешивания глины	40 000	2	80 000	2,7
2.	Гончарный круг	30 000	8	240 000	8
3.	Весы	7 000	2	14 000	0,6
4.	Печь для обжига	100 000	1	100 000	1,7
5.	Молды	50 000	1	50 000	1,7
6.	Мелкий инструментарий	30 000	1	50 000	2,8
<b>Расходный материал</b>					

7.	Глина для лепки	150 (за 1 кг)	40	6 000	12
8.	Краски	300	60	18 000	36
9.	Глазури	240	60	12 000	28,8
10.	Украшения	5 000	5	25 000	50
<b>Итого</b>		<b>144,3 руб.</b>			

Таким образом, себестоимость изготовления одного изделия размером 15 см составляет 144,3 рубля.

Помимо изготовления различных изделий, перспективным направлением развития данной предпринимательской деятельности является проведение мастер-классов. К основным преимуществам посещения мастер-классов можно отнести следующие:

- развитие мелкой моторики;
- развитие воображения;
- сближение ребенка и родителя (при его участии в процессе лепки);
- возможность весело и необычно провести время со своими друзьями или второй половинкой.

В гончарную мастерскую планируется принять на работу трёх подмастерьев. Зарплата каждого будет составлять 30 000 рублей. Кроме этого, планируется арендовать два помещения. Одно из них будет использоваться в качестве гончарной мастерской, а также для проведения мастер-классов. Снятие помещения (50 м<sup>2</sup>) в центре города обойдется также примерно в 30 000 руб. Второе помещение необходимо в качестве склада готовой к продаже продукции. Снятие такого помещения выгоднее в малопроезжих людскими местах или за городом и обойдется в 15 000 руб.

В результате анализа стоимости изделий и услуг у конкурентов нами были установлены цены ниже, чем у аналогичных предприятий в городе. Так, стоимость проведения мастер-класса у конкурентов составляет около 2000 рублей, стоимость подобной услуги в создаваемой нами мастерской — 1000 рублей. Стоимость изготовления керамической кружки в студии-мастерской керамики Clay Story (<https://vk.com/claystory42>) составляет 600 рублей, в нашей мастерской — 350 рублей.

Для привлечения и увеличения клиентской базы будут использованы следующие маркетинговые стратегии:

- *стратегия проникновения и покрытия издержек.* Цели стратегии: проникнуть на выбранные рынки, покрыть расходы на производство и транспортировку товара, дать информацию о новом товаре, отработать тактику реализации, выбрать каналы товародвижения, увеличить объем продаж на существующих рынках и привлечь новых покупателей.
- *стратегия пассивного маркетинга.* Низкая цена продукта, незначительные затраты на операционный маркетинг. Цель установления низкой

цены — стимуляция быстрого признания рынком нового товара. Цель низкого уровня расходов по операционному маркетингу — получение прибыли.

- *стратегия специализации.*

Планируется создание и активное продвижение аккаунтов в социальных сетях («ВКонтакте», «Телеграм», «Одноклассники»), проведение различных акций (например, «Приведи друга и получи скидку»), внедрение клиентоориентированных стратегий (к примеру, можно поздравить клиента с праздником и предложить скидку). Скидка постоянным покупателям и клиентам также положительно повлияет на спрос нашей продукции. Кроме этого, привлечению клиентов и формированию положительного имиджа будет способствовать проведение арт-вечеринок и детских праздников.

В дальнейшем возможно будет наладить контакты с Кемеровской городской общественной организацией «Интеграция» (<https://autizm42.ru/>), которая специализируется на помощи детям и взрослым с расстройствами аутистического спектра (РАС). По согласованию мы будем проводить для групп «Интеграции» уроки творчества, способствующие социальной реабилитации людей с РАС.

Для более комфортного и уютного времяпровождения планируется приобрести кофемашину и чайник, провести ремонт в помещении, украсить его цветами, интерьерными картинами, разместить мебель. В таблице 3 представлен план затрат на продвижение продукции.

Таблица 3. План затрат на продвижение продукции

№	Тип коммуникации	Количество	Цена в месяц, руб.
1	Раздача и разнос по почтовым ящикам ярких рекламных объявлений	200	2000
2	Контекстная реклама	1	3000
3	Изготовление и распространение визиток	100	500
Итого:			5500

Упрощенная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей (УСН) в Кемеровской области на 2022 г. предполагает налог на доходы 3%. Планы затрат в первый и последующие месяцы представлены в таблицах 3.1, 3.2 и 3.3. По итогам таблицы 3.2 для старта проекта необходима сумма в 861 500 рублей.

Таблица 3.1. План затрат в первый месяц (разовые затраты)

План затрат в первый месяц		
Вид	Статьи расходов	Стоимость, руб.
Разовые	Затраты на регистрацию организации (ИП)	800
	Покупка домена	200
	Создание сайта	4 000
	Покупка оборудования	484 000
	Ремонт	50 000
	Рекламная кампания для запуска проекта	3 500
	Кофемашина, чайник	30 000
	Мебель, интерьер	60 000
	Стеллажи для хранения готовой продукции	30 000

Таблица 3.2. План затрат в первый месяц (ежемесячные и периодические затраты)

План затрат в первый месяц		
Вид	Статьи	Стоимость, руб.
Ежемесячные	Затраты на производство	61 000
	Аренда помещений	45 000
	Зарплата сотрудникам	90 000
	Раздача и разнос по почтовым ящикам ярких рекламных объявлений	500
Периодические	Изготовление объявлений	2 000
	Изготовление визиток	500
Итого (разовые+ежемесячные+периодические)		861 500

Таблица 3.3. План затрат в последующие месяцы

План затрат в последующие месяцы (затраты на производство + реклама)	
Месяцы	Стоимость, руб.
2	144,3 руб.*520 изделий + 500 руб.=75 536
3	144,3 руб.*540 изделий + 500 руб.=78 422
4	144,3 руб.*560 изделий + 500 руб.=81 308
5	144,3 руб.*580 изделий + 500 руб.=84 194
6	144,3 руб.*600 изделий + 500 руб.=87 080
7	144,3 руб.*620 изделий +500 руб. = 89 966

В таблице 4 представлен финансовый план для будущего проекта.

Таблица 4. Финансовый план

Месяцы	Затраты	Выручка, руб.	Прибыль, руб.
1	861 500	350 руб.*500 изделий = 175 000	- 686 500
2	75 536	350 руб.*520 изделий = 182 000	- 580 036
3	78 422	350 руб.*540 изделий = 189 000	- 469 458
4	81 308	350 руб.*560 изделий = 196 000	-354 766
5	84 194	350 руб.*580 изделий = 203 000	-235 960
6	87 080	350 руб.*600 изделий = 210 000	-113 040
7	89 966	350 руб.*620 изделий=217 000	13 994 – 419,8(3%) = 13 574,2

В ходе исследования для подтверждения прибыльности данного бизнеса графическим методом была получена точка безубыточности (см. рис. 1). Под точкой безубыточности подразумевается количество заказов, при котором выручка будет равна затратам (для нашего предприятия, исходя из графика, такое количество — 3075 изделий).

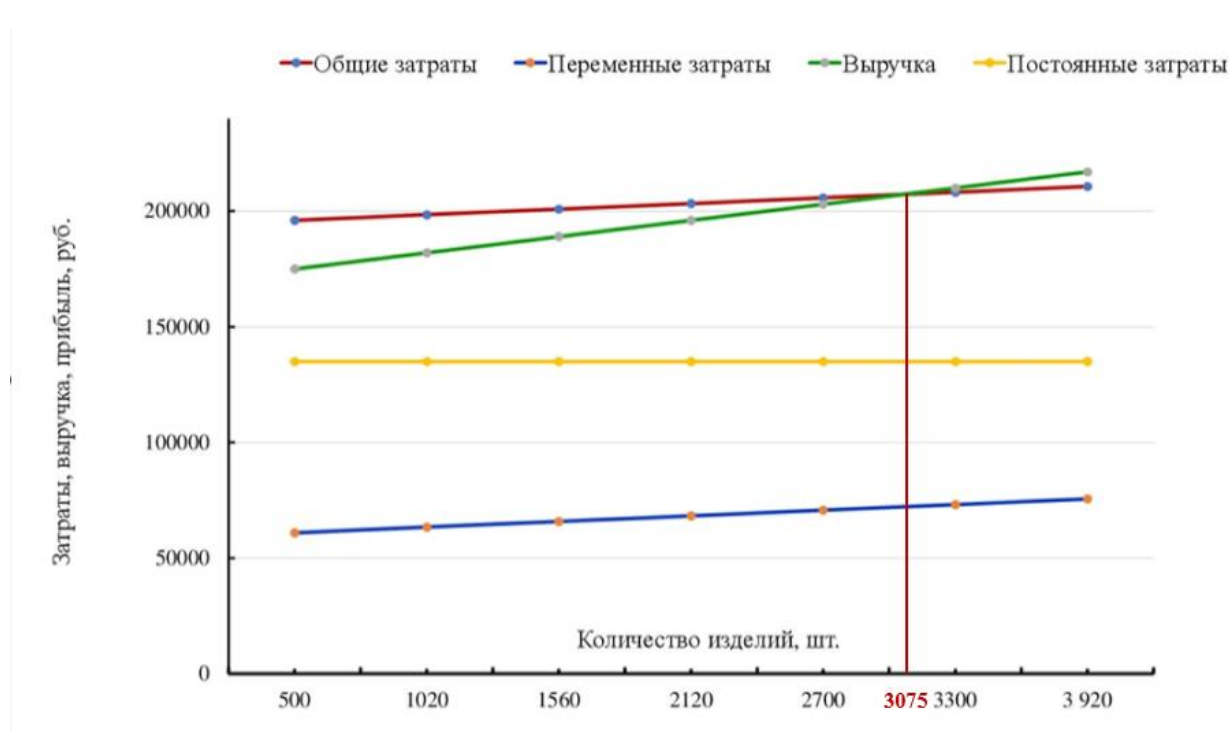


Рисунок 1. Точка безубыточности

Таким образом, срок окупаемости гончарной мастерской составит семь месяцев; как следствие, данная бизнес-идея достойна реализации.

Создание гончарной мастерской может внести социальный вклад в развитие нашего региона. Этот вклад будет выражаться не только в самореализации наших посетителей и налаживании их социального взаимодействия в процессе совместного творчества, но также в помощи в социальной адаптации людей с ограниченными возможностями здоровья.

---

### Список литературы:

1. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области на период до 2035 года // Администрация Правительства Кузбасса: сайт. – URL: <https://ako.ru/deyatelnost/strategicheskoe-planirovanie-kemerovskoy-oblasti-.php> (дата обращения 10.11.2022).