

ŠIAULIŲ UNIVERSITETAS
MENŲ FAKULTETAS
TAIKOMOSIOS DAILĖS IR VERSLO KATEDRA

Individuali įmonė

„Aldeca“

(Verslo planas)

IV k. TDV spec. stud. L. Bimbirienė

Vadovas: doc. K. Ališauskas

2011 m.

TURINYS

IVADAS.....	2
SANTRAUKA.....	3
1. PROJEKTO APRAŠYMAS.....	4
2. APLINKOS ANALIZĖ.....	5
2.1 Teisinė aplinka.....	5
2.2 Makroekonominė aplinka.....	5
2.3 Suinteresuotosios šalys.....	7
3. GAMYBOS PLANAS.....	8
3.1 Patalpos.....	8
3.2 Prekių ir paslaugų asortimentas.....	10
3.4 Žaliavos ir medžiagos.....	11
4. RINKA. MARKETINGO PLANAS.....	14
4.1 Rinka.....	14
4.2 Marketingo planas.....	14
4.2.1 Kaina.....	15
4.2.2. Pardavimų skatinimas.....	15
5. VALDYMAS IR PERSONALAS.....	17
6. SSGG ANALIZĖS MATRICA.....	20
7. RIZIKOS ANALIZĖ.....	22
8. FINANSINIS PLANAS.....	23
LITERATŪRA.....	26
IŠVADOS.....	27
PRIEDAI.....	28

IVADAS

Verslo planas – tai dokumentas, kuriame sistemingai išdėstyta esminė informacija apie įmonės dabartinę situaciją, veiklą, rezultatus, tikslus, poreikius ir planus bei prognozuojamas veiklos kryptis, perspektyvas ir rezultatus.

Iš „Aldeca“ verslo planas padės nustatyti įmonės dabartinę būklę įmonės klientų, tiekėjų, darbuotojų, konkurentų atžvilgiu. Taip pat padės apsibrėžti būsimos naujos veiklos ar esamos veiklos plėtros gaires: veiklos tikslus, marketingo, pardavimų strategijas, personalo planą, technologinius procesus, finansinį planą (tai, kas užrašyta, lengviau laikytis ir įgyvendinti).

Šis planas pritrauks potencialių investuotojų dėmesį, taip pat padės įvertinti įmonės veiklos efektyvumą, pelningumą, galimas rizikas.

Iš „Aldeca“ verslo planas bus nuolat peržiūrimas, koreguojamas ir pritaikomas kasdienėje veikloje kaip pagalbininkas siekiant ir kuriant verslo sėkmę.

Rengiant verslo planą buvo susipažinta su tokiais autorių darbais: Žilinskas V., Martinkus B., Staleronka A. Verslo vadybos pradmenys ; Juozaitienė L. Įmonės finansai. Analizė ir valdymas; Hagoort . G. Meno vadyba verslo stiliumi; Juozaitienė, L., Staponkienė, J. Verslo ir vadybos įvadas.

Pirmoje knygoje pateikta verslo plano struktūra buvo priimtinausia ir išsamus jos paaiškinimas padėjo sudaryti įmonės „Aldeca“ verslo plano struktūrą.

L. Juozaitienės knygoje pateiktos pelno (nuostolio) ataskaitos, balanso ir kitų lentelių pavyzdžiai bei apskaičiavimo būdai buvo labai naudingi sudarant iš „Aldeca“ finansinį planą.

Pagal Hagoort. G. Meno vadyba verslo stiliumi, buvo sudaryta organizacijos struktūra, o kiti šaltiniai pagelbėjo rengiant darbuotojų motyvavimo programą, nustatant įmonės stiprybes, silpnybes, galimybes, grėsmes, bei atsižvelgiant į rizikos aspektus.

SANTRAUKA

Individualios įmonės „Aldeca“ veiklos sritis - mažmeninė interjero aksesuarų prekyba bei seminarų rengimas, norintiems išmokyti valdyti: vitražo, dekupažo ir žinoma odos plastikos technikas. Įmonės numatoma prekiauti produkcija: paveikslai, rėmeliai, dėžutės, dėklai, knygos, fotoalbumai, vazos, pagalvėlės, skulptūros, nestandartinių formų šviestuvai, pufai, sėdmaišiai, kilimai, mini staliukai, odinės užuolaidos ir kiti gaminiai. Šiuos gaminius bei jų estetinę išvaizdą (įpakavimus), kurs įmonės darbuotojai, tačiau visas reikalingas medžiagas pirs iš kitų įmonių esančių Šiauliuose (UAB „Odos gaminiai“ ir Ko; Tekstilės namai; Sintuva; Meno arka). Gamybai bus naudojamos šios medžiagos: oda bei jos pakaitalai, stiklas, medis, metalas ir jų junginiai. Prekių dizainas bus kuriamas remiantis Indijos, Kinijos, Japonijos bei kitomis rytų šalių kultūromis. Gaminiai bus gaminami ir iš pigesnių, ir iš brangesnių medžiagų, todėl kaina bus prieinama daugeliui vartotojų.

Iš „Aldeca“ tikslinis segmentas – įvairaus amžiaus vartotojai, vertinantys vienetinius unikalius odinius gaminius, besidomintys Rytų kultūromis, menu bei jo tendencijomis ir norintys susikurti egzotišką, jaukų interjerą. Taip pat žmonės, trokštantys naujovių, siekiantys išbandyti save meno srityje. Amžiaus grupė nėra svarbi, dėka plataus prekių bei teikiamų paslaugų asortimento, savo norams patenkinti, produktą ras ir jaunoji karta, ir pagyvenę žmonės.

Tiesioginiai įmonės konkurentai Šiaulių mieste - „Interjero centras“ ; „Oduva“ ; „Silvercity“ ir kitos įmonės, kurios savo produkciją pristato didžiuosiuose prekybos centruose, tačiau firminių parduotuvių neturi. Šios įmonės užima panašaus dydžio rinkos dalis. Nė viena iš jų labai neišsiskiria iš bendro konteksto, be to tokių prekių kainos labai didelės. Įmonės „Aldeca“ prekių kokybė tikrai nebus prastesnė, o įvairovė žymiai didesnė, kaina taip pat priimtina. Nustatant produkcijos kainą bus įvertinama produkcijos savikaina ir ypač stebima rinkos padėtis.

Organizacijos tikslas - tapti viena iš geriausių tokio pobūdžio įmonių, pralenkti konkurentus savo gaminių kokybe, įvairove ir išskirtinumu. Taip pat patenkinti visus vartotojų poreikius.

Kadangi, vienas iš svarbiausių, verslo sėkmę lemiančių elementų yra įmonės įkūrimo vieta, Iš „Aldeca“ numato įsikurti adresu - Vilniaus g. 120. Patalpos pirmame aukšte, skirtos komercinei veiklai. Bendras patalpų plotas 80 kv.m. Tikimasi „Aldeca“ prekybinę veiklą pradėti 2011m. rugsėjo 23 dieną, Šiaulių mieste.

Suma reikalinga projektui įgyvendinti – 30000 litų. Visos galimos išlaidos bus padengtos iš įmonės steigėjo lėšų. Kadangi jau pirmaisiais metais numatomas grynasis pelnas- 169148 Lt, tikėtina, kad investicijos atsipirks po dviejų metų.

1. PROJEKTO APRAŠYMAS

Individuali įmonė “Aldeca ” numato užsiimti mažmenine interjero aksesuarų prekyba, bei rengti seminarus, norintiems išmokti valdyti vitražo, dekupažo ir žinoma odos plastikos technikas. Organizacijos tikslas - tapti viena iš geriausių tokio pobūdžio įmonių, pralenkti konkurentus savo gaminių kokybe , įvairove ir išskirtinumu. Taip pat patenkinti visus vartotojų poreikius. Tikėtina, kad šios rūšies prekyba bus sėkminga, o teikiamos paslaugos paklausios, nes naujos kartos žmonės vis labiau pliačia savo akiratį , keliauja po įvairias šalis , domisi kitų šalių kultūromis, trokšta naujovių ir savo namų interjere.

Atsižvelgiant į dabartinę situaciją šalyje, nutarta rengti mokomuosius seminarus, kurių metu, žmonės neturintys lėšų įsigyti brangiai kainuojančius interjero aksesuarus, galėtų patys išmokti juos pasigaminti. Žinoma, šios paslaugos kainuotų, bet mažiau nei dizainerio pagamintas produktas, o įgytos žinios juk neįkainojamos.

Įmonės “Aldeca” numatoma prekiauti produkcija apima įvairių struktūrų gaminius : paveikslai, rėmeliai ,dėžutės, dėklai, knygos, fotoalbumai, vazos, pagalvėlės, skulptūros, nestandartinių formų šviestuvai, pufai, sėdmaišiai, kilimai, mini staliukai ir kiti gaminiai. Šiuos gaminius bei jų estetinę išvaizdą(įpakavimus), kurs įmonės darbuotojai, tačiau visas reikalingas medžiagas pirsks iš kitų įmonių esančių Šiauliuose (UAB “ Odos gaminiai “ ir ko; Tekstilės namai; Sintuva; Meno arka; Silversity), neatmetama galimybė jas parsivežti iš užsienio, parankiausi odos tiekėjai būtų (*Futura Leathers S.p.A., k&r Textil GmbH&Co, Yarwood, Modellifabrics, Dumaleather, Crestleather, Newpel, Auguafabrics, Ca-mo, Gimmelleder, Hornschuchuk, Warwick, Camira Fabrics*). Gamybai bus naudojamos šios medžiagos: oda bei jos pakaitalai, stiklas, medis , metalas, ir jų junginiai. Prekių dizainas bus kuriamas remiantis Indijos, Kinijos , Japonijos bei kitomis rytų šalių kultūromis. Įmonė stengsis sukurti klientams palankią nuolaidų sistemą, susijusią ir su prekyba, ir su paslaugų teikimu, kuri užtikrintų sėkmingą prekybą ir, žinoma, pakankamą pelną. Tikimasi “Aldeca” prekybinę veiklą pradėti 2011m. rugsėjo 23 d. Šiaulių mieste. Prekybinės patalpos bus nuomuojamos, parinkta, klientams patogi ir lengvai pastebima vieta. Kalbant apie „Aldeca“ būsimos prekybos ir paslaugų tiekimo privalumus, galima pasakyti, kad įmonė prekiaus mažesnėmis kainomis, garantuos prekių kokybę, paslaugas teiks kvalifikuotai, greitai ir pigiai. Gaminiai bus gaminami ir iš pigesnių ir iš brangesnių medžiagų , todėl kaina bus prieinama daugeliui vartotojų.

Įmonės vizija- naujinti technologijas, prekes ir paslaugas, gerinti jų kokybę, kelti darbuotojų kvalifikaciją.

2. APLINKOS ANALIZĖ

2.1 Teisinė aplinka

Individualių įmonių steigimą ir veiklą reglamentuoja CK, Lietuvos Respublikos individualių įmonių įstatymas (Žin., 2003, Nr. 112 – 4991; toliau - Individualių įmonių įstatymas), bei individualios įmonės nuostatai. Individualios įmonės steigėju gali būti tik vienas veiksnus fizinis asmuo. Į „Aldeca“ steigėja- Lidią Bimbirienę.

Steigiant įmonę bus sudaromi individualios įmonės nuostatai, kuriuose bus nurodyta: individualios įmonės pavadinimas; teisinė forma; individualios įmonės buveinė; individualios įmonės veiklos tikslai, nurodant veiklos sritis; individualios įmonės savininko kompetencija (teisės ir pareigos); individualios įmonės vadovo, jei jis nėra individualios įmonės savininkas, skyrimo ir atšaukimo tvarka, jo kompetencija; individualios įmonės veiklos laikotarpis, įmonės nuostatų parengimo data.

Įmonė yra laikoma įsteigta nuo jos įregistravimo Juridinių asmenų register, todėl Į „Aldeca“ numatoma įregistruoti 2011 m. rugpjūčio 1d.

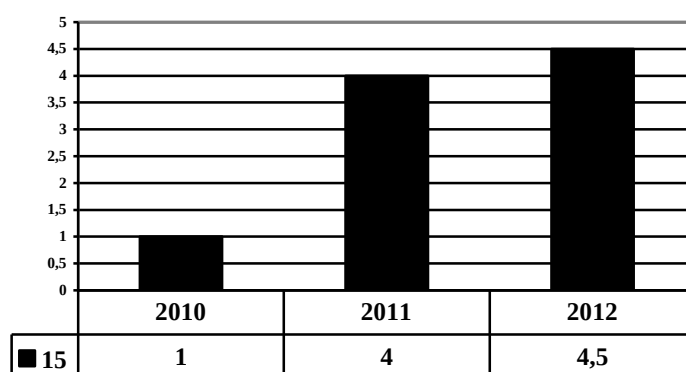
2.2 Makroekonominė aplinka

Kurdami įmonę, atsižvelgėme į šalies ekonominę būklę bei jos raidos perspektyvas, nes nuo bendro vidaus produkto, kainų bei mokesčių kilimo, nedarbo, priklauso Į „Aldeca“ ateitis.

Išaugus nedarbui 2010 m. net iki 16,5 proc.; 2011 m. - 16 proc., sumažėjus pajamoms, vidutinis darbo atlyginimas siekia 800 Lt, žmonės vengia įsigyti tai, kas jiems šiandien nėra būtina, nors tokioms prekėms ir būtų taikomos didelės kainų nuolaidos. Kita vertus, yra nemažai daugiau nei vidutinės pajamos uždirbančių žmonių ir palaipsniui didėja brangesnių, kokybiškesnių interjero aksesuarų pardavimas. Tai yra viena iš nedaugelio sričių, kuri stums odos gaminių prekybą tolyn.

Ekonominę šalies būklę gerina bendro vidaus produkto augimas. Makroekonomikos specialistų teigimu Lietuvos ekonomika nuo 2010 m. antrojo ketvirčio atsigauna ir bendras vidaus produktas 2012 m. sieks net 4,5 proc., todėl galime teigti, kad tai palankus metas pradėti savo verslą.

1. Diagrama. Realus BVP metinis pokytis (proc.)

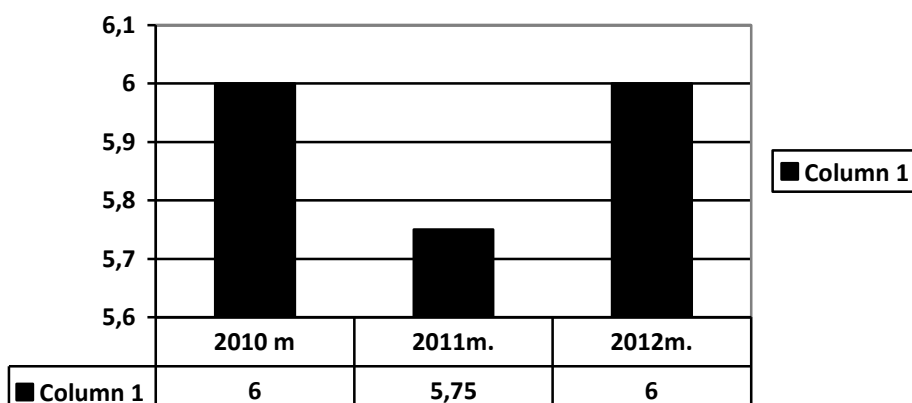


Naujausių sociologinių apklausų duomenimis, žmonės savo ekonominės situacijos pagerėjimo dar nelaukia, nepaisant to kad šalies BVP pradeda po mažu kilti. Įmonės taip pat mėgina sudurti galą su galu ir kolkas itin nedrąsiai vertina investicijas į gamybos plėtrą, baimindamiesi rizikingesnių investavimo formų, namų ūkiai ir verslo subjektai renkasi seniai išmėgintą taupimo priemonę- banko indėlį, kuris be saugumo pasižymi gana aukštu likvydumo lygiu.

Naujoms besikuriančioms įmonėms, bankai didelių paskolų duoti neskuba, jie taip pat turi įsitikinti ar būsima įmonė gaus pakankamą pelną ir sugebės gražinti pasiskolintą sumą. Tam ir ruošiamas II „Aldeca“ verslo planas, kuris padės įtikinti bankus, kad įmonės veikla bus pelninga, o gaminama produkcija, nors ir ne pirmo būtinumo prekė, taps paklausia.

Bankų analitikai prognozuoja, kad 2011 m. vidutinė paskolų litais palūkanų norma turėtų kristi iki 5,75 proc. Tai būtų labai naudinga mūsų besikuriančiai įmonei, siekiant gauti papildomų pajamų su mažesnėmis palūkanomis. O tuo tarpu 2012 m. vidutinė paskolų litais palūkanų norma vėl sieks 6 proc.

2. Diagrama. Vidutinė paskolų litais palūkanų norma (metų pabaigoje, proc.)



2.3 Suinteresuotosios šalys

Nr.	Suinteresuotosios šalys	Siekiai	Mes jiems siūlome	Atsakingas asmuo	Rizikos veiksniai
1.	Rėmėjai	Organizuos parodas, reklamuos įmonės produkciją įvairiuose renginiuose	Savo produkciją su nuolaida, bendradarbiauimą	Vadybininkas	Neradus rėmėjų parodų organizavimo bei produkcijos reklamavimo kausimus teks spręsti patiems
2.	Konkurentai	Tapti verslo partneriais	Tapti verslo partneriais	Įmonės savininkas	Konkurentai gali nukopijuoti mūsų idėjas
3.	Darbuotojai	Kokybiško atsakingo darbo	Atitinkamą atlyginimą už atliktą darbą	Įmonės savininkas	Prarasti gerus darbuotojus
4.	Profesijos	Ilgai daugiau žinių, patarimų	Dalyvavimą profesijos veikloje, pvz. rengiamose parodose	Įmonės savininkas	Nepriims į profesiją, neteksime pažinti
5.	Visuomenė	Palankiai reguos į gaminamą produkciją	Išskirtinius, estetiškus ir kokybiškus gaminius	Dizaineris	Bloga įmonės reputacija
6.	Tiekėjai	Greitai pasiekiamos, nebrangios ir kokybiškos medžiagos	Ilgalaikį kontraktą	Vadybininkas	Prarasti tiekėjus, vėluojančios medžiagos
7.	Kreditoriai	Gauti papildomų pinigų	Laiku mokamas palūkanas	Įmonės savininkas	Truks pinigų kokybiškai įrangai įsigyti
8.	Aplinkosaugininkai	Patars kaip paskirstyti atliekas	Neteršime gamtos	Įmonės savininkas	Galimos baudos už netinkamą atliekų eksploatavimą
9.	Mokesčių inspekcija	Patars kaip tvarkingai mokėti mokesčius	Būsime skaidri, moki įmonė	Įmonės savininkas	Baudos už nesumokėtus mokesčius galimas įmonės likvidavimas
10.	Žiniasklaida	Taps reklamos nešėjais	Atsilyginsime pinigais	Vadybininkas	Netikslinga, kompromituojanti reklama
11.	Priešgaisrinė gelbėjimo tarnyba	Suteiks saugias darbo sąlygas	Nesukelti problemų dėl kilusio gaisro	Įmonės savininkas	Sugadintos patalpos bei produkcija, iškilusi grėsmė darbuotojų saugumui
12.	Sveikatos priežiūros institucijos	Suteiks saugias darbo sąlygas	Išvengti darbuotojų sveikatos pažeidimų	Įmonės savininkas	Iškilusi grėsmė darbuotojų saugumui bei sveikatai

3. GAMYBOS PLANAS

3.1. Patalpos

Vienas iš svarbiausių, verslo sėkmę lemiančių elementų - įmonės įkūrimo vieta. Todėl „Aldeca“ numato įsikurti adresu- Vilniaus g. 120. Patalpos pirmame aukšte, skirtos komercinei veiklai. Bendras patalpų plotas 80 kv.m. Didžiulis patalpų privalumas- nesudėtingas privažiavimas ir didelė automobilių stovėjimo aikštelė iš patalpų kiemo pusės. Kadangi patalpos yra kampinės, reklama ant pastato sienos iškart patrauks potencialių pirkėjų ar paslaugų vartotojų dėmesį. Šalia įsikūrę itin lankomi objektai: „Šiaulių“ viešbūtis; naktiniai pramogų klubai bei prekybos centras „Maxima“. Patalpos yra renovuotos: nauja elektros instaliacija, vanduo, telefono linija, internetas, signalizacija. Kadangi įmonės veikla numatoma ilgesniam laikotarpiui nei vieneri metai, nuomos kaina mėnesiui būtų 1200 Lt.

1lentelė

Patalpų nuomos kaštai

Patalpos pavadinimas	Paskirtis	Plotas, kv.m.	Kaina kvadratinio metro, Lt	Suma mėnesiui, Lt
Siuvimo cechas	Pagrindiniams darbams: sukirpimui, siuvimui, lyginimui, klijavimui, maketavimui.	30	15	450
Siuvimo cecho sandėlys	Odai ir jos pakaitalui, siūlams, pridėtinėms medžiagoms	10	15	150
Klientų priėmimo kambarys	Užsakymams priimti, klientams aptarnauti, gatavai produkcijai eksponuoti	25	15	375
Sanitariniai mazgai		3	15	45
Vadovo kabinetas ir buhalterija	Pasitarimams, dokumentų tvarkymui	12	15	180
Iš viso:		80		1200

Šaltinis: <http://www.skelbiu.lt/>

2 lentelė

Patalpų nuomos apskaičiavimas 2011 - 2013 m.

Patalpos	2011 m.	2012 m.	2013 m.
Administracinės	6660	6759,9	6861,3
Ūkinės	7740	7856,1	7973,94
Iš viso:	14400	14616	14835,24
Brangimas lyginant su ankstesniais metais, proc.	1,5	1,5	1,5

Siekiant geros gaminių kokybės, reikia pasirūpinti, kad darbuotojai turėtų visą reikalingą įrangą, todėl 3-oje lentelėje pateikėme būtiniausių įrenginių sąrašą bei kainas.

Gamybai reikalingi įrankiai bei įrenginiai: odininkų peiliai; kaltukai; metalinės liniuotės ir kampainiai; deginimo aparatas; šlifukočiai; galandinimo aparatas; odos siuvimo mašina, presas, specialus darbo stalas. Nevisa įranga bus nauja, pvz. siuvimo mašina bus naudota, nes nauja kainuoja labai brangiai ir dar nesame įsitikinę, ar tai bus reikalingiausia priemonė darbui atlikti. Sunku prognozuoti kokios prekės bus paklausiausios, gal žmonėms labiau patiks rankų darbo gaminiai ar kiti, nereikalaujantys siuvimo, todėl įranga bus atnaujinta, gavus papildomų lėšų.

3 lentelė

Įrangos vertė

Įrenginių tipai	Kiekis, vnt	Kaina, Lt	Iš viso
Odininkų peiliai	10	10	100
Kaltukai	Dvi dėž. po 12 kalt.	26	52
Metalinės liniuotės	4	7	28
Kampainiai	2	12	24
Deginimo aparatas	1	60	60
Šlifukočiai	4	2	8
Galandinimo aparatas	1	170	170
Odos siuvimo mašina	1	1800	1800
Spec. darbo stalas	1	400	400
Presas	1	600	600
Iš viso:			3242

Įranga įvertinta, peržvelgus šiuos internetinius saitus: <http://www.senukai.lt/>; www.bauhof.lt/; <http://www.resolta.lt/>

Kadangi kursime interjero aksesuarus ir jų gabaritai bus įvairių dydžių, mums prireiks tinkamos transporto priemonės. Galimas išlaidas transportui ir biuro įrangai pateikėme 4-oje lentelėje.

4 lentelė

Išlaidos transporto priemonėms ir biuro įrangai

Pavadinimas	Skaičius, vnt.	Vieneto kaina, Lt	Suma, Lt
Mikroautobusas	1	10500	10500
Lengvasis automobilis	1	7700	7700
Iš viso:			18450
Personalinis kompiuteris	1	2100	2100
Spausdintuvas	1	189	189
Stalas kompiuteriui	1	179	179
Mobilusis telefonas	2	200	400
Kėdė	4	69	276
Iš viso:			3144

Nusidėvėjimo skaičiavimui pateikėme ilgalaikį turtą, kurio minimali vertė 400 Lt. Numatėme, kad šis turtas gali nusidėvėti per 5-7 metus.

5 lentelė

Nusidėvėjimo skaičiavimas

Turtas	Turto įsigyjimo vertė, Lt	Turto likvidacinė vertė, Lt	Nusid. laikotarp. metais	2011m.		2012m.		2013m.	
				Nusid. suma, Lt	Likutinė vertė, Lt	Nusid. suma, Lt	Likutinė vertė, Lt	Nusid. suma, Lt	Likutinė vertė, Lt
Siuvimo mašina	1800	180	7	231	1569	231	1338	231	1107
Darbo stalas	400	40	7	51	349	51	298	51	247
Presas	600	60	7	77	523	77	446	77	369
Kompiuteris	1500	150	5	270	1230	270	960	270	690
Transporto priemonės	18450	1845	5	3321	15129	3321	11808	3321	8487
Iš viso:	22750	2275		3950	18800	3950	14850	3950	10900

Turto likvidacinė vertė 10 proc. nuo įsigyjimo vertės. Nusidėvėjimas paskaičiuotas pagal formulę:

$$N = \frac{(V_1 - V_2)}{T}$$

T

N – Nusidėvėjimas

V_1 – Turto įsigyjimo vertė litais

V_2 – Turto likvidacinė vertė litais

T – Nusidėvėjimo laikotarpis metais

3.2. Prekių ir paslaugų asortimentas

Įmonės “Aldeca „ veiklos rūšis - mažmeninė interjero aksesuarų prekyba. Taip pat seminarų rengimas tokių kaip (dekupažo, vitražo ir odos dirbinių), kurių metu, žmonė neturintys lėšų įsigyti brangiai kainuojančius interjero aksesuarus, galėtų patys išmokti juos pasigaminti. Tai išskirtinė paslauga, kurios dėka tikimasi pritraukti daugiau klientų.

Numatoma prekiauti šiais gaminiais: odiniai paveikslai, rėmeliai, dėžutės, dėklai, knygos, fotoalbumai, vazos, pagalvėlės, skulptūros, nestandartinių formų šviestuvai, pufai, sėdmaišiai, kilimai, odinės užuolaidos, mini staliukai ir kiti gaminiai.

Šiuos gaminius bei jų estetinę išvaizdą (įpakavimus), kurs įmonės darbuotojai. Prekių dizainas bus kuriamas remiantis Indijos, Kinijos , Japonijos bei kitomis rytų šalių kultūromis.

Šiuolaikinė visuomenė plečia savo akiratį ir už Lietuvos ribų, daugelis emigruoja, keliauja, susipažysta su rytų šalių kultūromis. Dabar jau ir Lietuvoje madingi rytietiško stiliaus interjerai,

įvairiuose žurnaluose, internete apstu jų pavyzdžių, tačiau modernaus interjero suprojektavimas kainuoja tikrai nemažai.

Įmonė „Aldeca“ siūlys geresnį sprendimą, už prieinamą kainą įsigyti egzotiškų interjero akcentų ir patiems susikurti skoningą interjerą. Jei klientai abejoja savo gebėjimais derinti spalvas bei formas, taip pat įmonė teiks ir dizainerio konsultacines paslaugas, o labai kūrybingiems asmenims padės patiems susikurti norimą interjero akcentą.

3.3. Žaliavos ir medžiagos

Gamybai bus naudojamos tokios medžiagos: oda ir jos pakaitalas, kartonas, medis, stiklas, metalas bei jų junginiai. Reikalingas medžiagas įmonė pirsks iš kitų įmonių esančių Šiauliuose: (UAB „Odos gaminiai“ ir ko, „Tekstilės namai“, „Sintuva“, „Meno arka“, „Bauhof“, „Senukai“, „Ermitažas“. Užsienio galimi tiekėjai: (Futura Leathers S.p.A., k&r Textil GmbH&Co, Yarwood, Modellifabrics, Dumaleather, Crestleather, Newpel, Auguafabrics, Camo, Gimmelleder, Hornschuchuk, Warwick, Camira Fabrics). Medžiagas įmonė pirsks iš tų tiekėjų, kurie tuo metu siūlys palankiausią kainą už geros kokybės medžiagą. Perkamų medžiagų kiekis priklausys nuo, numatomos gaminti produkcijos kiekio, pvz: įmonė pirsks odos tik tiek metrų, kiek jos reikės gaminiams pagaminti, o nuo pagaminto gaminio likusias odos atraižas, panaudos smulkesniems aksesuarams gaminti.

Kaip pagrindinę medžiagą naudosime odą. Odą yra įvairiausių, jų kaina kinta priklausomai nuo kokio gyvūno oda ir kaip ji išdirbta.

Iš „Aldeca“ savo produkcijai gaminti naudos daugiausiai baldinę bei pirštiningą odą, kurių vidutinė kaina – 70 Lt. 6 – oje lentelėje pateikėme medžiagų kiekį bei kainą kiekvienam gaminiui atskirai.

6 lentelė

Pagrindinių medžiagų vertė

Gaminio pavadinimas	Vidutinis medžiagos kiekis gaminiui, m.	1m. vidutinė kaina, Lt	Išlaidos vieno gaminio medž, Lt
Paveikslai	Odos 0,5	70	35
Rėmeliai	Odos 0,3	70	21
Dėžutės	Odos 0,4	70	28
Dėklai	Odos 0,25	70	17,5
Knygos	Odos 0,5	70	35
Fotoalbumai	Odos 0,5	70	35

Vazos	Odos 0,5	70	35
Pagalvėlės	Odos 0,5	70	35
Skulptūros	Odos 0,5	70	35
Šviestuvai	Odos 0,5	70	35
Pufai	Odos 1	70	70
Sėdmaišiai	Odos 1	70	70
Kilimai	Odos 2	70	140
Užuolaidos	Odos 5	70	350
Staliukai	Odos 1,5	70	105
Iš viso:	14,95		1046,50

Kitoms medžiagoms išlaidos sudaro 20 proc. išlaidų pagrindinėms medžiagoms, tai yra 209,3 litų. 2011 metais 14714 Lt., 2012 metais 14322 Lt., 2013 metais 14322 Lt.

Numatoma, kad medžiagų kaina ateinančiais metais nesikeis.

Atsargų sandeliuose stengsimės nekaupiti, medžiagų užsivešime tiek, kiek reikės gaminiams pagaminti ir truputėli daugiau, jei pasitaikytu broko ir tektų detales išsipjauti iš naujo.

Kadangi medžiagų tiekėjų yra ir Šiauliuose, pritrūkus galime greitai suorganizuoti jų atvežimą, todėl iš anksto užsipirkti didelio medžiagų kiekio nebūtina, o tuo pačiu ir nenaudinga, nes galime jų ir nepanaudoti.

7 lentelė

Išlaidos atsargoms

Perkamos medžiagos kiekis 2011, m.	1m. vidutinė kaina, Lt	Išlaidos medž. 2011, Lt
61	70	4270
39,9	70	2793
66,8	70	4676
43,75	70	3062,5
47	70	3290
62	70	4340
45	70	3150
86	70	6020
55	70	3850
44,5	70	3115
92	70	6440
140	70	9800
134	70	9380
265	70	18550
61,5	70	4305
Iš viso:		87041,50

Perkamos medžiagos kiekis 2012, m.	1m. vidutinė kaina, Lt	Išlaidos medž. 2012, Lt
59	70	4130
38,7	70	2709
64,8	70	4536
42,5	70	2975
45,5	70	3185
60	70	4200
43,5	70	3045
83,5	70	5845
53,5	70	3745
43	70	3010
89	70	6230
136	70	9520
130	70	9100
255	70	17850
60	70	4200
Iš viso:		84280,00
Perkamos medžiagos kiekis 2013, m.	1m. vidutinė kaina, Lt	Išlaidos medž. 2013, Lt
59	70	4130
38,7	70	2709
64,8	70	4536
42,5	70	2975
45,5	70	3185
60	70	4200
43,5	70	3045
83,5	70	5845
53,5	70	3745
43	70	3010
89	70	6230
136	70	9520
130	70	9100
255	70	17850
60	70	4200
Iš viso:		84280,00

4. RINKA. MARKETINGO PLANAS

4.1 Rinka

IĮ „Aldeca“ tikslinis segmentas – įvairaus amžiaus vartotojai, vertinantys vienetinius unikalius odinius gaminius, besidomintys Rytų kultūromis, menu bei jo tendencijomis ir norintys susikurti egzotišką, jaukų interjerą. Taip pat žmonės, trokštantys naujovių, siekiantys išbandyti save meno srityje. Amžiaus grupė nėra svarbi, dėka plataus prekių bei teikiamų paslaugų asortimento, savo norams patenkinti, produktą ras ir jaunoji karta, ir pavyvenę žmonės.

Tiesioginiai įmonės konkurentai Šiaulių mieste - “Interjero centras” ; „Oduva“ ir kitos įmonės, kurios savo produkciją pristato didžiuosiuose prekybos centruose, tačiau firminių parduotuvių neturi. Šios įmonės užima panašaus dydžio rinkos dalis. Nė viena iš jų labai neišsiskiria iš bendro konteksto, beto tokių prekių kainos labai didelės. Įmonės „Aldeca“ prekių kokybė tikrai nebus prastesnė, o įvairovė žymiai didesnė, kaina taip pat priimtina. Žinoma, naujų konkurentų atsi-radimas būtų rimta problema, bet jos aktualumą nulemtų tai, ar naujas konkurentas yra didelė įmonė, ar ne. Jeigu atsirastų didmeninė panašiomis prekėmis prekiaujanti įmonė, tai visi „Aldeca“ numatyti uždaviniai būtų įgyvendinami dar atsakingiau ir kruopščiau, arba būtų suformuluoti nauji, atitinkantys susidariusią komplikotą situaciją. Kalbant apie teikiamas garantijas, reikėtų pasakyti, kad garantinis laikotarpis priklauso nuo pačio gaminio struktūros bei kainos. Įmonė žada sukurti puikią nuolaidų sistemą, kuri pritrauks vartotojų dėmesį ir bus naudinga. IĮ „Aldeca“ stengsis pralenkti konkurentus aptarnavimo atžvilgiu, malonus bendravimas su klientu, jauki aplinka, turėtų didinti pranašumą.

4.2 Marketingo planas

IĮ „Aldeca“ marketingo strategija yra konkurencinė. Svarbiausias jos tikslas – atlikti puolamuosius arba gynybinius veiksmus, kuriant tvirtą poziciją rinkoje, taip pat užtikrinti įmonės investicijų grąžą. Tai yra jei konkurentai didins kainas, mes stengsimės išlaikyti jas kuo stabilesnes, o jei mažins, tai mes taip pat sumažinsime. Stebėsime rinkos pokyčius ir stengsimės išlikti kuo patrauklesne įmone netik kainos bet ir kokybės atžvilgiu.

Įkursime parduotuvę, kurioje vyraus maloni, jauki aplinka. Klientai čia pasijus tarsi atvykę į egzotišką šalį, o dirbantis personalas dirbs ne tik dėl uždarbio, bet ir dėl malonumo dirbti šioje aplinkoje.

4.2.1 Kaina

Įmonė produkciją pardavinės šiek tiek mažesnėmis kainomis, negu jos yra nusistovėjusios rinkoje ir taip laimės didesnių apimčių. Operatyviausias kainininko pateikimo būdas – internetas, todėl įmonė „Aldeca“ ypač didelį dėmesį skirs e-marketingui.

8 – oje lentelėje pateiktos kainos nustatytos atsižvelgiant į busimų konkurentų produkcijos kainas bei šalies ekonominę būklę.

8 lentelė

Prekių kainoraštis

Produktai	Kaina,už1vnt,Lt
Paveikslai	90
Rėmeliai	50
Dėžutės	40
Dėklai	15
Knygos	45
Fotoalbumai	55
Vazos	80
Pagalvėlės	45
Skulptūros	50
Šviestuvai	350
Pufai	200
sėdmaišiai	180
Kilimai	300
Užuolaidos	600
Mini staliukai	450
Iš viso:	2550

4.2.2. Pardavimų skatinimas

Siekiant pritraukti kuo daugiau vartotojų, įmonė rūpinsis, kad jie turėtų pakankamai informacijos apie „Aldeca“ produkcijos bei paslaugų paskirtį, kainą, pateikimo vietą ir laiką. Įmonė stengsis kuo tinkamiau informuoti vartotoją apie senesnių prekių nuolaidas ir apie naujas prekes, tam, kad sudomintų vartotoją ir darytų įtaką jo pirkimo sprendimams.

Manoma, kad reklama bus efektyviausia tada, kai ji bus pateikiama per įvairias masines informacijos priemones. Įmonė reklamuosis žurnale: „Interjeras“, interneto puslapiuose: „Facebook“; „Rankdarbiai“.

Šiandien vis daugiau žmonių naudojami internetu ir pirmiausia informacijos ieško būtent čia. Todėl svarbiausias reklamos žingsnis – reklama Internetu.

Įmonė kurs savo internetinį puslapį, kuriame bus pateikta informacija apie įmonę, jos teikiamas paslaugas, produkcijos pavyzdžiai bei kainoraštis ir žinoma įmonės “Aldeca” rekvizitai. Šios bendravimo priemonės privalumai: sumažėja kaštai skirti reklamai, rėmimo priemonėms, įmanoma mažinti produktų kainas arba organizuoti akcijas. Įmonės darbuotojai turės galimybes analizuoti vartotojų pasiūlymus, pastabas, teikti jiems informaciją, išsaugos ne tik gaunamą, bet ir siunčiamą informaciją, stebės, kaip klientas reaguoja į įmonės veiklą.

Reklama per televiziją bus įmonės perspektyvoje. Taip pat II “Aldeca“ platins bukletus bei surengs puikią parduotuvės atvydarimo šventę, kurios metu bus taikomos ypatingos nuolaidos. Įmonė pardavimus skatins darydama nuolaidas neišparduotoms prekėms, taip pat rengs akcijas, steigis nuolaidų korteles, dovanų čekius. Rengs parodas bei ateityje rems panašaus profilio renginius.

Reklamai įmonė numato skirti tam tikrą sumą ir šiam tikslui sudarytas biudžetas metams.

9 lentelė

Reklamos biudžetas metams

Reklamos rūšys	Suma, Lt
Reklama internete,	1500
Reklama spaudoje	1000
Ryšiai su visuomene	500
Iš viso:	3000

5. VALDYMAS IR PERSONALAS

Individuali įmonė turi vienasmenį valdymo organą – individualios įmonės vadovą. Individualios įmonės savininkas kartu yra ir vienasmenis individualios įmonės valdymo organas – įmonės vadovas, jeigu individualios įmonės nuostatai nenustato kitaip. Įmonės vadovas (savininkas) priima pagrindinius sprendimus, valdo įmonės finansus, rūpinasi prekių realizaciją.

IĮ „Aldeca“ savininkė: **Lidija Bimbirienė** - ketvirto kurso studentė, studijuojanti Šiaulių universitete taikomąją dailę ir verslą, (odos gaminių dizainą). Studijuojama sritis glaudžiai susijusi su numatomu verslu. L.Bimbirienės kvalifikacija bei patirtis atitinka sumanyto verslo koncepciją. Geras savo srities išmanymas bei tinkamos asmeninės savybės: darbštumas, kūrybingumas, atsakingumas, atkaklumas ir komunikabilumas, labai pravers šios verslo idėjos įgyvendinimui.

Kadangi savininkui tenka didžiausias darbų krūvis, įmonės finansinę atskaitomybę geriau patikėti specialistams.

Vadybininkas: **Aurelijus Beriozovas** - įgytas aukštasis išsilavinimas. Teisės bakalauras, šiuo metu magistrantas. Rūpinsis įmonės teisiniais dokumentais, jos įvaizdžio kūrimu.

Mažai įmonėj netikslinga samdyti buhalterį pilnu etatu, nes jis būtų nepilnai apkrautas darbo, o įmonėj tektų papildomos išlaidos. Todėl buhalterę įmonė samdys pusei etato.

Buhalterės pareigas atliks: **Aušra Samulytė**- buhalterinės apskaitos specialistė, įgytas aukštesnysis išsilavinimas. Praktika atlikta įmonėje „Auto dalys“. Buhalterė ruoš buhalterinės apskaitos dokumentus, ves pajamų - išlaidų žurnalą.

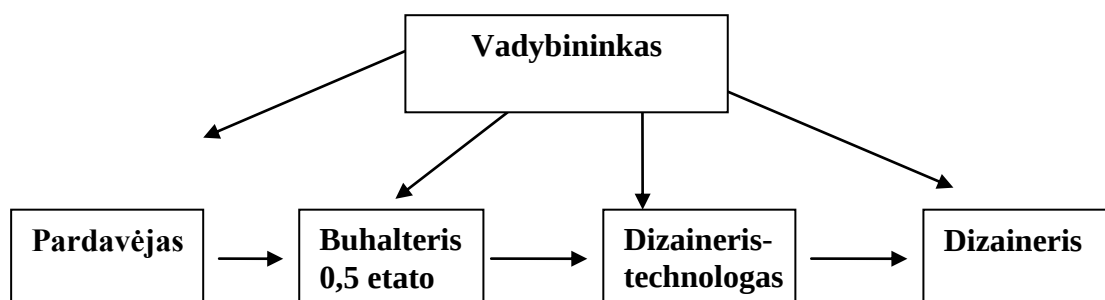
Dizainerė : **Rasa Žuklienė** - įgytas aukštasis išsilavinimas. Kurs būsimų gaminių projektus.

Dizainerė- technologė: **Dalia Beriozovienė**- profesionali siuvėja, atliks visus būtiniausius gaminių maketavimo, siūvimo darbus.

Pardavėjas: **Andrius Bimbiris** - vidurinis išsilavinimas. Turintis B ir C kategorijos teises, todėl išvežios prekes ir priiminės užsakymus, palaikys ryšius su žaliavų tiekėjais ir pardavinės jau pagamintas prekes.

Darbuotojų privalumai ir trūkumai

Privalumai	Trūkumai
Darbuotojai pilni naujų idėjų bei pasiruošę jas įgyvendinti	Darbo patirties stoka
Yra suinteresuoti verslo sėkme, bei gaminių kokybės gerinimu	Darbai gali trukdyti studijos universitete
Metų bėgyje savininkė įgis aukštąjį išsilavinimą	Kvalifikacijos stoka
Vadovė, bei darbuotojai laisvai kalba užsienio kalbomis	Gali kilti sunkumų priimant į darbą naujus darbuotojus

Įmonės organizacinė schema

Kiekvienas darbuotojas įmonei yra labai svarbus, nes nuo kiekvieno atlikto darbo priklauso gaminių kiekybė ir kokybė, todėl labai svarbu skatinti darbuotojų iniciatyvą bei visada atsižvelgti į socialinius ir psichologinius poreikius.

Darbuotojai bus motyvuojami :

- Skiriant premijas, priedus prie algos už našų darbą;
- Įmonė rengs įvairias darbo komandiruotes ir seminarus, kvalifikacijos kėlimui ir įgūdžių tobulinimui;
- Teiks nuolaidas įmonės produkcijai įsigyti
- Apmokės darbuotojų transporto išlaidas

- Suteiks visas reikalingas priemones darbui atlikti
- Bus suteikta balso teisės priimant sprendimus
- Jauki darbo aplinka
- Kolektyvo geri tarpusavio santykiai taip skatins efektyviau dirbti.

Individualių pasiekimų skatinimas ir įvertinimas gali turėti neigiamos įtakos komandos darbui. Taip pat tas pats dalykas gali vieną darbuotoją skatinti, o kitam būti visai neveiksmingas, ir netgi vienas motyvacijos būdas gali tą patį darbuotoją paveikti skirtingai skirtingu laiku. Tačiau gerai subalansuotas motyvacijos planas leis kompanijai pasiekti geresnių rezultatų.

Darbo laikas nebus ilgesnis kaip keturiasdešimt viena valanda per savaitę, o darbo trukmė neviršys aštuonių darbo valandų. Jei dėl svarbių užsakymų teks padirbėti viršvalandžius, darbuotojams būtų mokami atitinkami priedai prie algos.

6. SSGG ANALIZĖS MATRICA

SSGG analizės tikslas – remiantis stiprybėmis ir pasinaudojant galimybėmis sukurti strategiją, padedančią kovoti su grėsmėmis.

STIPRYBĖS	SILPNYBĖS
- Gaminiai vartotojams yra patrauklūs. (Rytietiško stiliaus interjero aksesuarai netik išsiskiria savo puošnumu, bet ir puikiai dera šiuolaikiniame interjere). - Paslauga paklausi. (Mokomųjų kursų kaip pasigaminti smulkius odos aksesuarus neteikia kitos įmonės, todėl būsimie išskirtiniai). - Garantuotai pasiekiamos medžiagos. (Kadangi žaliavų tiekėjai yra tam pačiam mieste, reikalingas žaliavas gausime greitai ir tai spartins gamybą). - Nereikalinga skubi prekių realizacija. (Kadangi gaminiai pagaminti iš odos jie gali ilgiau pastovėti ir nuo to jų išvaizda nei kiek nepasikeis). - Aukšta prekių kokybė. (Gaminius gamins kvalifikuoti darbuotojai, turėsime visą reikalingą įrangą). - Didelis prekių asortimentas. (Interjero objektus apima labai daug aspektų, nuo smulkių papuošalų dėžučių iki užuolaidų ar kilimų). - Geri kolektyvo santykiai. (Darbas vyksta efektyviau, kai darbuotojai tarpusavyje susišneka ir visi bendrai dirba vardan vieno tikslo).	- Investicinių lėšų stoka. (Be papildomų pajamų, neįsigysime naujos įrangos, tai gali atsilipti gaminių kokybei). - Ribotos galimybės skatinti ir motyvuoti darbuotojus. (Darbuotojai negavę tinkamo atlygio, gali susirasti geresnias sąlygas suteikiančią įmonę). - Nepakankamai kvalifikuoti darbuotojai. (Dėl netinkamo technologinio išpildymo, gali nukentėti gaminių kokybė, o tuo pačiu ir geras įmonės įvaizdis). - Nemaža konkurencija. (Rinkoje daug pigių, Kinų gamybos pakaitalų ir gali atsitikti taip, kad didesnė dalis vartotojų rinksis pigesnę kainą, o ne kokybę). - Brangios medžiagos. (Oda –viena iš brangiausių medžiagų interjero aksesuarų gamyboje, dideli gabaritai reikalauja didelio kiekio medžiagos ir gali tiesiog neatsipirkti). - Nežinoma įmonė. (Neišbandytas produktas nekelia pasitikėjimo).

GALIMYBĖS	GRĖSMĖS
• Galimybė tobulinti technologijas. (Gavus papildomų lėšų, įsigytume graviravimo lazerį, juo dekoruotume gaminius greičiau ir jie atrodytų efektingesni, įsigijus giljotiną galėtume įrišinėti bei restauruoti knygas). • Investicijų pritraukimas. (Galimas bendradarbiavimas su kitomis tokio pobūdžio įmonėmis, parama iš kitų organizacijų bei banko paskola.). • Galimybė plėstis. (Didėjant interjero aksesuarų paklausai, sėkmingai išsilaikant rinkoje, galimas filialų atidarymas kituose miestuose). • Kelti darbuotojų kvalifikaciją. (Atsiradus papildomų lėšų, galimos darbuotojų stažuotės užsienyje bei įvairūs kursai). • Gerinti įmonės įvaizdžio formavimą. (Atnaujinti internetinį įmonės puslapį, rengti naujų gaminių pristatymus, reklamuotis per televiziją). • Šalies ekonominės būklės pagerėjimas. (Sumažėjus mokesčiams ir padidėjus algoms, atsiras papildomų pinigų ne pirmo būtinumo prekėms).	• Naujų konkurentų atėjimas į rinką. (Nauji, stiprūs konkurentai gali pervilioti klientus ir šiuo būdu išstumti mus iš rinkos). • Politinės – teisinės aplinkos nestabilumas. (Nepalankūs įstatymai, mokesčių padidėjimo atveju, tektų didinti gaminių kainą ir vartotojai nebegalėtų jų įpirkti). • Konkurentų pastangos pervilioti specialistus. (Iš įmonės lėšų, pakėlus darbuotojui kvalifikaciją, jis gali pereiti pas konkurentus , kurie jam pažada didesni atlyginimą). • Stichinės nelaimės. (Nuo potvynių, žemės drebėjimo ar kitų gamtos pokštų, niekas nėra apsaugotas). • Fizinės grėsmės. (Gaminių, įmonės turto vagystės, įrangos tyčinis sugadinimas, parduotuvės padegimas ir pan). • Geros reputacijos praradimas. (Nepatenkinti klientai, gaminių kokybės suprastėjimas).

7. RIZIKOS ANALIZĖ

IĮ „Aldeca“ kaip ir kitas įmonės veiks tokie rizikos veiksniai: ekonominiai, politiniai, finansiniai, socialiniai, ekologiniai.

Ekonominiai – pragyvenimo lygis. Mažėjant gyventojų pajamoms, didėjant nedarbui, augant kainoms, paklausios bus tik pirmo būtinumo prekės, tai sulėtins įmonės gaminių skverbimąsi į rinką. Taip pat išaugusi žaliavų kaina, privers įmonę naudoti pigesnes medžiagas bei įvairius jų pakaitalus. Šiuo atveju rizikuojame įgyti vartotojų nepasitikėjimą, blogą įmonės įvaizdį.

Politiniai – keičiantis politiniai aplinkai, keičiasi ir ekonominės sąlygos. Naujai išrinktas seimas – dar vienas pavojus, nes gali būti priimti įmonei nepalankūs įstatymų pakeitimai. Padidinus mokesčius ir kuro kainas, automatiškai išaugs IĮ „Aldeca“ gaminių kaina, o taip rizikuojame prarasti dalį vartotojų.

Finansiniai – negavusi iš banko paskolos, neturėdama papildomų lėšų, įmonė negalės nusipirkti naujos įrangos, dirbant su padėvėta įranga laikui bėgant blogės gaminių kokybė.

Socialiniai – pakitę vartotojų poreikiai bei pomėgiai gali sumažinti susidomėjimą IĮ „Aldeca“ produkcija ir jo teikiamomis paslaugomis.

Ekologiniai – nesilaikymas aplinkos apsaugos departamento nustatytų normų ir reikalavimų, bloga transportų priemonių būklė, gali teršti aplinką ir mums tektų už tai atsakyti pinigine bauda ar net įmonės likvidavimu.

Vieną svarbiausių rizikos veiksnių būtų galima išskirti konkurencinę riziką (stambių įmonių atėjimas į rinką) bei prielaidą, jog pasikeitę įmonės tiekėjai gali nebeužtikrinti stabilios produkcijos tiekimo. Įmonei gali kilti problemų dėl vadovavimo patirties ir žinių stokos, taip pat dėl darbuotojų kvalifikacijos stokos. Neabejotinai gali atsitikti taip, kad nepasitvirtins numatytos pardavimų prognozės.

Siekiant išvengti rizikos bus:

- Organizuojami darbuotojų apmokymai vadybos ir technologiniais klausimais
- Plečiamas produkcijos ir paslaugų asortimentas, mažinami gamybos kaštai
- Darbuotojų atsakomybė už atliktą darbą
- Kaupiamos lėšos nenumatytoms išlaidoms
- Kontroliuojama gaminio pagaminimo bei paleidimo į rinką eiga
- Pardavimams mažėjant, mažinama gaminių kaina bei efektyviau naudojama reklama

7. FINANSINIS PLANAS

Prieš kuriant įmonę apsvaustė kokios yra jos finansinės galimybės, kokie parankiausi finansavimo keliai, per kiek laiko įdėti pinigai atsipirks ir ar iš viso jie atsipirks.

Aišku, kad visai tiksliai nusakyti, kiek reikės pinigų verslo sėkmei yra nerealu, nes tai priklauso nuo įvairių pokyčių tiek susijusių su pačia verslo šaka, tiek su teisiniais ir įstatymiais bei ekonominiais pakitimais šalyje.

IĮ "Aldeca" kapitalą sudarys įmonės savininko lėšos -30000 Lt.

Norėdami sužinoti ar apsimoka tokią produkciją gaminti, ar žaliavos nekainuos daugiau nei gaminio vertė, 11-oje lentelėje pateikėme metines pardavimo savikainos prognozes.

11 lentelė

Pardavimo savikainos prognozė

Išlaidų straipsniai	2011m.	2012m.	2013m.
1. Žaliavos (7 lent.)	87041,50	84280,00	84280,00
1.1 Medžiagos	69633,2	67424	67424
1.2 Kitos medžiagos	17408,3	16856	16856
2. Energija (18 lent.)	1656	1656	1656
3. Darbo užmokestis ir socialinis draudimas	40865,76	47152,8	47152,8
Iš viso pardavimo savikaina:	129563,26	133088,8	133088,8

Veiklos sąnaudų prognozė būtina numatyti, siekiant nustatyti optimalias gaminių kainas. Visas įmonės išlaidas turi padengti už gaminius bei teikiamas paslaugas gautos pajamos, jei nutinktų priešingai, įmonė būtų priversta didinti kainas.

12 lentelė

Veiklos sąnaudų prognozė

Išlaidų straipsniai	2011m.	2012m.	2013m.
1. Administracinės veiklos sąnaudos	77715,58	84218,62	84437,86
1.1. Administracijos darbuotojų darbo užmokestis (16 lentelė)	39600	44400	44400
1.2. Socialinis draudimas (16lentelė)	12268,08	13755,12	13755,12
1.3. Patalpų nuoma (2 lentelė)	14400	14616	14835,24
1.4. Komunalinės paslaugos	2047,5	2047,5	2047,5
1.5. Transporto išlaidos	3000	3000	3000
1.6. Telefono išlaidos	2400	2400	2400
1.7. Draudimo išlaidos	4000	4000	4000
2. Marketingo išlaidos (9 lentelė)	3000	3000	3000
Veiklos sąnaudos iš viso:	80715,58	87218,62	87437,86

Pelno ir nuostolio ataskaita parodo, kaip per ataskaitinius metus kito pardavimų apimtys, kokie buvo pagrindiniai vadovavimo įmonei rodikliai. Taip pat parodo koks pelnas uždirbtas ar koks nuostolis patirtas per metus. IĮ „Aldeca“ numatomas pelnas per 2011 m. -169148 Lt; 2012 m. – 180558 Lt; 2013 m. - 206119 Lt.

13 lentelė

Pelno- nuostolių ataskaitos prognozė

	Straipsniai	2011m.	2012m.	2013m.
1.	Pardavimo pajamos (PP), (17 lentelė)	409277	432729	463020
2.	Pardavimo savikaina (PS), (11 lentelė)	129563	133089	133089
3.	Bendrasis pelnas 1-2	279714	299640	329931
4.	Veiklos sąnaudos (12 lentelė)	80716	87219	87438
5.	Tipinės veiklos pelnas 3-4	198998	212421	242493
6.	Finansinė investicinė veikla	-	-	-
6.1.	Finansinės investicinės veiklos pajamos	-	-	-
6.2.	Finansinės investicinės veiklos sąnaudos	-	-	-
7.	Pelnas prieš apmokestinimą	198998	212421	242493
8.	Pelno mokestis 15% nuo 5	29850	31863	36374
9.	Grynasis pelnas 7-8	169148	180558	206119

Balansas- svarbiausias finansinės atskaitomybės dokumentas, kuriame nurodomas įmonės turtas, jos skoliniai įsipareigojimai ir nuosavas kapitalas. Balanso duomenys apibūdina įmonės finansinę būklę konkrečią datą.

Pagal prognozuojamo balanso duomenis, galime teigti, kad įmonės padėtis pakankamai gera ir ateinančiais metais išliks stabili.

14 lentelė

Balanso prognozė

Balanso straipsniai	2011m.	2012m.	Pasikeitimas	2013m.	Pasikeitimas
A. Ilgalaikis turtas (5 lentelė)	18800	14850	-3950	10900	-3950
2. Materialus ilgalaikis turtas (5lentelė)	18800	14850	-3950	10900	-3950
3. Finansinis turtas	-	-	-	-	-
B. Trumpalaikis turtas	11200	10150	-1050	8100	-2050
4. Atsargos (7 lentelė/ 12)	7254	7023	-231	7023	-
5. Per vienerius metus gautinos sumos	-	-	-	-	-
6. Pinigai	3946	3127	-819	1077	-2050
Turtas iš viso:	30000	25000	-5000	19000	-6000
C. Nuosavas kapitalas	30000	25000	-5000	19000	-6000
7. Nepaskirstytas pelnas	-	-	-	-	-
Kapitalas iš viso:	30000	25000	-5000	19000	-6000

Įmonė atliko nenuostolingumo taško analizę tam, kad sužinotų pardavimo pajamų ir išlaidų susikirtimo tašką, t y. Kokie turėtų būti pardavimai, kad pardavimo pajamos padengtų išlaidas. Pelningumo taškas apskaičiuojamas:

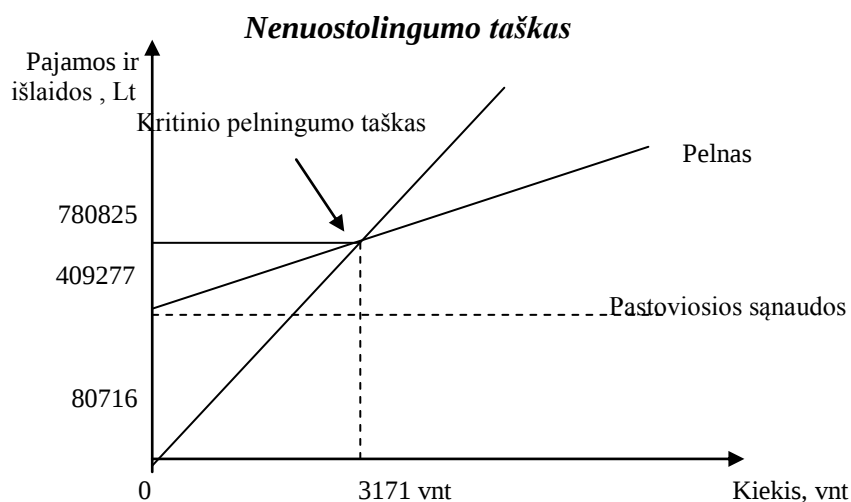
$$PT = \frac{VS + GP}{K}$$

K

$$K = \frac{PS}{PP}$$

PT- Pelningumo taškas; VS- veiklos sąnaudos; GP- grynasis pelnas; K- koficientas; PS- pardavimo savikaina; PP- pardavimo pajamas

$$PT = 780825$$



Šio taško įvertinimas remiasi tuo, kad turėjome nustatyti, koku atveju (tai yra kokią gaunant apyvartą) verslas nebus nuostolingas. Nenuostolingumo arba pelningumo lūžis būna tuomet, kai pasiekama lygybė:

Planuojamos paslaugų pajamos=Visos išlaidos;

LITERATŪRA

1. Damašienė. V. Valdymo pagrindai. Šiauliai, 2002.
2. Hagoort . G. Meno vadyba verslo stiliumi. UAB Kronta, 2005.
3. Juozaitienė L. Įmonės finansai. Analizė ir valdymas. Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla, 2007
4. Juozaitienė, L., Staponkienė, J. Verslo ir vadybos įvadas. Šiauliai: ŠU leidykla. 2002.
5. Okas. A. Kaip motyvuoti žmones našiam darbui. UAB “ Verslo žinios”, 2006.
6. Periodinis leidinys : SEB bankas „Lietuvos makroekonomikos apžvalga“ Nr 41.
7. V. Bagdonas. Verslo rizika.- Vilnius, 1996
8. Žilinskas V., Martinkus B., Staleronka A. Verslo vadybos pradmenys. Kaunas : Naujasis lankas, 2004

Internetiniai šaltiniai:

<http://www.cultureartfact.org/index.php?tid=8>

<http://server.uzupiozinios.lt/kurybinesindustrijos/?p=137>

<http://www.cvmarket.lt/career.php>

<http://lt.wikipedia.org/wiki/Moty>

<http://www.mokslas.net/vadyba/organizacijos-struktura/>

http://www.burbulas.lt/paskolos_palukanu_skaiciuokle

[http://www . teisestiltas.lt/index.php/imoniui-steigimo-ir-kt-paslaugos/uab-steigimas.html](http://www.teisestiltas.lt/index.php/imoniui-steigimo-ir-kt-paslaugos/uab-steigimas.html)

http://distance.ktu.lt/kursai/verslumas/rinkos_aplinkos_tyrimai_II/122726.html

<http://www.rst.lt>

<http://www.skelbiu.lt>

<http://www.senukai.lt>

[http:// www.bauhof.lt](http://www.bauhof.lt)

<http://www.resolta.lt>

IŠVADOS

Pradinį įmonės kapitalą sudarys savininko lėšos 30000Lt. šių pinigų turėtų užtekti reikalingai įrangai įsigyti, patalpoms išsinuomoti bei žaliavoms įsigyti.

Pirmaisiais įmonės veiklos metais prognozuojamas II “Aldeca” grynasis pelnas 169148 Lt.

Antraisiais įmonės veiklos metais planuojama gauti 180558 Lt., o 2013 metais - 206119 Lt. pelną.

Kadangi tai yra prognozuojamos pajamos, negarantuojama, kad pavyks tai įgyvendinti ,tačiau įmonė sieks kuo geresnio rezultato.

Kadangi verslo planas rengiamas prognoziniais trimis metams, tai numatoma, kad 2012 metais produktų kaina padidės 9 proc, o pardavimai sumažės 3 proc. 2013 metais produktų kaina kils 7 proc, o pardavimai nekis.

Prognozėms nepasitvirtinus įmonė stengsis sumažinti gamybos kaštus, bei didesnę dėmesį skirs pardavimų skatinimui.

PRIEDAI

15 lentelė

Pardavimų pagal produktus prognozė 2011m.

Prekė	I ketvirtis			II ketvirtis			III ketvirtis			IV ketvirtis			Iš viso
	kiekis,	kaina,	suma,	kiekis,	kaina,	suma,	kiekis,	kaina,	suma,	kiekis,	kaina,	suma,	
Paveikslai	27	210	5670	30	210	6300	32	210	6720	33	210	6930	25620
Rėmeliai	30	75	2250	33	75	2475	35	75	2625	35	75	2625	9975
Dėžutės	36	97	3492	40	97	3880	45	97	4365	46	97	4462	16199
Dėklai	40	73	2920	43	73	3139	45	73	3285	47	73	3431	12775
Knygos	21	105	2205	23	105	2415	25	105	2625	25	105	2625	9870
Fotoalbumai	27	112	3024	30	112	3360	32	112	3584	35	112	3920	13888
Vazos	21	135	2835	23	135	3105	23	135	3105	23	135	3105	12150
Pagalvėlės	45	115	5175	50	115	5750	53	115	6095	24	115	2760	19780
Skulptūros	26	155	4030	27	155	4185	27	155	4185	30	155	4650	17050
Šviestuvai	21	530	11130	22	530	11660	23	530	12190	23	530	12190	47170
Pufai	21	470	9870	23	470	10810	24	470	11280	24	470	11280	43240
Sėdmaišiai	33	390	12870	35	390	13650	35	390	13650	37	390	14430	54600
Kilimai	16	750	12000	17	750	12750	17	750	12750	17	750	12750	50250
Užuolaidos	12	960	11520	13	960	12480	14	960	13440	14	960	13440	50880
Mini kai	8	630	5040	10	630	6300	11	630	6930	12	630	7560	25830
Iš viso	384	4807	94031	419	4807	102259	441	4807	106829	425	4807	106158	409277

Numatoma, kad 2012 metais produktų kaina padidės 9 proc, o pardavimai sumažės 3 proc. 2013 metais produktų kaina kils 7 proc, o pardavimai nekis.

Kadangi interneto svetainėse prekių kainos nebuvo nurodytos, šių prekių kainos įvertintos apsilankius tokiose įmonėse : „Pegasas“ , „Dubingiai“ , „Interjero centras NIC“ .

16 lentelė

Tiesioginio darbo biudžetas

Metai 2011	Personalas	Mėnesinis atlyginimas	Mėnesių skaičius	Metinė darbo apmokėjimo suma	Socialinis draudimas 30,98 proc, Lt	Mokestis į garantinį fondą, Lt (0,1 proc.)
	Vadybininkas	1500	12	18000	5576,40	18
	Buhalterė 0,5	600	12	7200	2230,56	7,2
	Dizainerė- technologė	1300	12	15600	4832,88	15,6
	Dizainerė	1300	12	15600	4832,88	15,6
	Pardavėjas	1200	12	14400	4461,12	14,4
	Iš viso:	5900		70800	17100,96	70,8

Metai 2012	Personalas	Mėnesinis atlyginimas	Mėnesių skaičius	Metinė darbo apmokėjimo suma	Socialinis draudimas 30,98 proc, Lt	Mokestis į garantinį fondą, Lt (0,1 proc.)
	Vadybininkas	1700	12	20400	6319,92	20,4
	Buhalterė 0,5	700	12	8400	2602,32	8,4
	Dizainerė-technologė	1500	12	18000	5576,4	18
	Dizainerė	1500	12	18000	5576,4	18
	Pardavėjas	1300	12	15600	4832,88	15,6
	Iš viso:	6700		80400	24907,92	80,4
Metai 2013	Personalas	Mėnesinis atlyginimas	Mėnesių skaičius	Metinė darbo apmokėjimo suma	Socialinis draudimas 30,98 proc, Lt	Mokestis į garantinį fondą, Lt (0,1 proc.)
	Vadybininkas	1700	12	20400	6319,92	20,4
	Buhalterė 0,5	700	12	8400	2602,32	8,4
	Dizainerė-technologė	1500	12	18000	5576,4	18
	Dizainerė	1500	12	18000	5576,4	18
	Pardavėjas	1300	12	15600	4832,88	15,6
	Iš viso:	6700		80400	24907,92	80,4

17 lentelė

Pardavimo pajamų prognozė

Prekė	2011m.			2012m.			2013m.		
	Kiekis, vnt	Kaina, Lt	Vertė, Lt	Kiekis, vnt	Kaina, Lt	Vertė, Lt	Kiekis, vnt	Kaina, Lt	Vertė, Lt
Paveikslai	122	210	25620	118	229	27088	118	245	28984
Rėmeliai	133	75	9975	129	82	10547	129	87	11285
Dėžutės	167	97	16199	162	106	17127	162	113	18326
Dėklai	175	73	12775	170	80	13507	170	85	14452
Knygos	94	105	9870	91	114	10436	91	122	11166
Fotoalbumai	124	112	13888	120	122	14684	120	131	15712
Vazos	90	135	12150	87	147	12846	87	157	13745
Pagalvėlės	172	115	19780	167	125	20913	167	134	22377
Skulptūros	110	155	17050	107	169	18027	107	181	19289
Šviestuvai	89	530	47170	86	578	49873	86	618	53364
Pufai	92	470	43240	89	512	45718	89	548	48918
Sėdmaišiai	140	390	54600	136	425	57729	136	455	61770
Kilimai	67	750	50250	65	818	53129	65	875	56848
Užuolaidos	53	960	50880	51	1046	53795	51	1120	57561
Mini staliukai	41	630	25830	40	687	27310	40	735	29222
Iš viso:	1669	4807	409277	1619	5240	432729	1619	5606	463020

Išlaidos elektros energijai 2011 m.

Apšviečiamo ploto pavadinimas	Plotas, m ²	Apšvietimo laikas per metus, h	1 kWh kaina, ct	Metinės sąnaudos, Lt
Administracinės patalpos	37	730	37,63	328,5
Ūkinės patalpos	43	950	37,63	427,5
Iš viso:				756
Prietaiso pavadinimas	Integruota galia	Planuojamas darbo laikas, Val	1 kWh kaina, ct	Metinės sąnaudos, Lt
Siuvimo mašina	2	500	37,63	450
Deginimo aparatas	1	100	37,63	45
Galandymo aparatas	0,5	140	37,63	31,5
Iš viso:				526.5

Šaltinis: <http://www.rst.lt>