## Мини-полиграфия

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности по оказанию полиграфических услуг.

Полиграфический бизнес очень многогранный и может приносить прибыль практически при любой ситуации на рынке. Полиграфический рынок по праву можно считать одним из самых перспективных для инвестирования, т.к. имеется большой спрос на продукцию.

Как отмечают специалисты, сейчас темпы роста в этом секторе экономики снижаются, но объем выпускаемой печатной продукции растет. Маленькая полиграфия может раскрутиться, ориентируясь в работе на определенного заказчика, формируя под него соответствующее оборудование и работу.

Самым насыщенным сектором рынка считается рекламная продукция. Листовки, буклеты, календари печатают практически все типографии. Спрос на буклеты, календари, плакаты, флаеры и т.п. стабильно растет.

Технологическая цепочка изготовления может быть полной - от дизайнерской разработки до послепечатной подготовки - или частичной, когда процессы распределяются на подрядчиков. Стоит учесть, что клиенты предпочитают пользоваться услугами тех полиграфий, в которых им смогут предложить полный спектр обслуживания: от разработки дизайна до готовой упакованной продукции.

Согласно маркетинговым исследованиям, сейчас в стране в сфере полиграфии работает более двух тысяч предприятий. В среднем в одном городе Казахстана работает 5-7 крупных печатных домов. Но, так было навсегда, говорят эксперты. Еще десять лет назад рынок активно рос, новые предприятия создавались и распускались сотнями. При этом прирост рынка в некоторые годы составлял 25-50%. По статистическим данным, 97% производств печатной продукции и полиграфии - это малые предприятия с численностью сотрудников от 2 до 50 человек, средние предприятия занимают 2,5 процента от общего количества полиграфических компаний. Эксперты говорят, что такой расклад рынка характерен и для смежных с полиграфией отраслей.

***Сбыт***. Потенциальными потребителями полиграфических услуг являются юридические лица, которые нуждаются в изготовлении рекламной продукции, а также физические лица, нуждающиеся в распечатке, сканировании, ламинировании, изготовлении копий печатных материалов форматом A3 и А4 т.д.

**Технология**

Технологический процесс должен включать в себя обработку заказа дизайн-студией, допечатную подготовку и согласование материалов, изготовление форм, печатный процесс и послепечатную обработку (резку, фальцовку, тиснение, подборку и т.п.).

Важно разработать систему контроля качества производства на всех звеньях технологической цепочки, которая будет призвана свести к минимуму возможные недочеты и ошибки и тем самым исключить излишние затраты на переделку заказа.

Стоит заранее определиться с тем, где будет располагаться печатный цех. Если печатный салон будет ориентирован на выполнение оперативной полиграфии, то идеальным вариантом станет размещение его в помещениях бизнес-центров, образовательных учреждений и других проходимых местах. Там же будет осуществляться прием заказов. Для размещения полиграфического оборудования, склада расходных материалов, готовой продукции и оборудования места для дизайнера достаточно 20 м2.

Помещение необходимо выбирать с подходящими климатическими условиями, а также с вентиляцией и вытяжкой.

По мнению специалистов, размещать производство в жилых домах не рекомендуется. Это обязательно вызовет нарекания жильцов дома и заставит искать новое место для производства.

**Персонал**

Персонал мини - полиграфии может состоять из дизайнера, печатника, переплетчика, специалиста, занимающегося предпечатной подготовкой, и менеджера по сбору заказов.

По мнению участников рынка, больше всего проблем с поиском печатника, несмотря на то, что эта профессия считается одной из самых высокооплачиваемых. Труд печатника тяжелый и вредный.

В маленьких компаниях специалист по предпечатной подготовке и дизайнер, как правило, один и тот же человек. Менеджеры по сбору заказов должны иметь представление о том, что такое полиграфия. Роль менеджера по сбору заказов может выполнять сам предприниматель.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Для орагнизации деятельности необходимо приобретение ризографа, или цифрового дупликатора (520 000 тенге), ламинатора (15 000 тенге), резака (20 000 тенге), брошюраторов (один - для работы с металлическими пружинами, другой – с пластиковыми, 2 ед. \* 30 000 = 60 000 тенге), принтера с автоматической подачей листов – 60 000 тенге. Дополнительное оборудование, мебель – порядка 150 000 тенге.

Расходные материалы (первоначальные) – 50 000 тенге.

Итого первоначальные затраты составят 875 000 тенге.

***Доходы***

Печать рекламных листовок – 800 шт. в день \* 6 тенге = 4 800 тенге в день.

Печать журналов, учебных пособий, брошюр (черно-белая печать) – 50 единиц в день \* 130 тенге = 6 500 тенге в день.

Услуги копирования – 400 листов в день \* 10 тенге = 4 000 тенге в день.

Услуги по распечатке – 400 листов в день \* 10 тенге = 4 000 тенге в день.

Ламинирование – 10 листов в день \* 50 тенге = 500 тенге в день.

Переплет – 10 работ в день \* 200 тенге = 2 000 тенге в день.

Итого доходы в день могут составить 21 800 тенге \* 26 рабочих дней = 566 800 тенге.

***Расходы***

Как правило, в мини-полиграфиях расходы на материалы составляют не более 45% от конечной цены готового изделия, что при указанных выше доходах составит 255 060 тенге.

Среди постоянных расходов – аренда офиса 25 м2 \* 1 200 тенге/м2 = 30 000 тенге в месяц.

Заработная плата дизайнера – 50 000 тенге, печатника и переплетчика – 2 \* 45 000 = 90 000тенге. Итого заработная плата составит 140 000 тенге в месяц.

Расходы на рекламу – 12 000 тенге в месяц, прочие расходы – 10 000 тенге в месяц.

Всего расходы составят 447 060 тенге в месяц. Ежемесячная прибыль составит 119 740 тенге, что позволит окупить вложенные средства за 7 месяцев работы.