Бизнес-план предприятия

по производству кованых изделий и

элементов художественной ковки

**Мастерская художественной ковки «Заварка»**

**Руководитель предприятия: Иванов Токарь Петрович**

Россия

г. Металлобад

ул. Специалистов, 123

тел.: 89ХХХХХХХХ

Металлобад

2024 г.

Содержание

[Резюме 3](#__RefHeading___2195)

[Состояние отрасли 4](#__RefHeading___2196)

[Маркетинговая часть бизнес-плана 5](#__RefHeading___2197)

[1.1 Рынок сбыта 6](#__RefHeading___2198)

[1.2 Продвижение продукции 7](#__RefHeading___2199)

[1.3 Конкуренты 7](#__RefHeading___2200)

[Производственный план 9](#__RefHeading___2201)

[1.4 Технологическая схема работы цеха художественной ковки 9](#__RefHeading___2202)

[1.5 Оснащение предприятия. Производственные помещения 9](#__RefHeading___2203)

[2.1 Затраты на сырье и материалы 11](#__RefHeading___2204)

[2.2 Рентабельность и прибыль предприятия. 12](#__RefHeading___2205)

[2.3 Выбор организационно-правовой формы предприятия 14](#__RefHeading___2206)

[2.4 Организационный план 14](#__RefHeading___2207)

[2.5 Важнейшие принципы экономического управления 14](#__RefHeading___2208)

[Финансирование 15](#__RefHeading___2209)

[2.6 Источник финансирования 15](#__RefHeading___2210)

[2.7 Прогноз продаж 15](#__RefHeading___2211)

[7. Анализ чувствительности проекта 17](#__RefHeading___2212)

[Приложение А 18](#__RefHeading___2213)

# Резюме

**Суть проекта:** организация современного предприятия по производству изделий и элементов художественной ковки на базе готовых производственных площадей с использованием высокотехнологического оборудования для холодной ковки металла «Зуброн».

Вид выпускаемой продукции – изделия и элементы художественной ковки.

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

При подготовке использовались следующие источники информации:

1. Интернет;
2. Опрос специалистов фирм

Для реализации проекта необходимо 350 000 рублей, которые являются государственной помощью.

Срок окупаемости проекта, рассчитанный по показателям чистой прибыли, амортизации и объема инвестиций, составляет 12 месяцев.

В течение первого года реализации проекта будет получен чистый дисконтированный бюджетный доход в размере 760000 рублей.

**Как видно из рассчетов, проект по всем показателям является эффективным, приносит бюджетный эффект и создает новые рабочие места.**

# Состояние отрасли

В последнее время наблюдается рост интереса, как и несколько прошлые лет, к изделиям художественной ковки среди разных слоев населения. Реставрация старинных, и строительство современных зданий, оформление интерьеров банков, офисов, магазинов, а также интенсивное возведение загородных дач, особняков, в художественном металле для их отделки. Прежде всего, это оконные и дверные решетки, которые выполняют не только охранную функцию, но и придают большую выразительность архитектурному объекту. Кованый металл стал также неотъемлемой частью интерьеров. Например, гостиная, зал с коваными наборами для обслуживания камина, зеркала в кованых рамах, затейливые подсвечники и изысканные люстры – все это необычно, оригинально.

Ковка на многих фирмах производится вручную, очень трудоемка, при острой нехватке хороших кузнецов. На всех фирмах имеются бригады по монтажу изделий.

В среднем стоимость 1 м2 ковки без покрытия и монтажа составляет 3000 - 4000 тыс. рублей за 1 м2.

В небольшом количестве компаний по всей России производство оснащено специальными станками для художественной ковки металла. В некоторых крупных фирмах имеются зарубежные станки для художественной ковки, в основном, это станки немецкой фирмы, оснащенные ЧПУ, стоимостью примерно 6,0 млн. рублей и больше в зависимости от комплектации.

# Маркетинговая часть бизнес-плана

***2.1 Продукция***

Продукция, которая будет выпускаться мастерской «Заварка» – это кованые металлические элементы и созданные из данных элементов изделия и предметы, применяемые для украшения интерьеров и экстерьеров:

1. Предметы интерьера:
	1. Предметы мебели: столы, стулья, диваны, скамейки, кровати, кресла, светильники, люстры, вешалки, этажерки, рамы для зеркал, подставки под цветы.
	2. Оформление интерьера: лестницы, каминные принадлежности, какие-либо перегородки, декоративные элементы.
2. Предметы экстерьера:
	1. Входные конструкции и уличные лестницы;
	2. Оконные и балконные решетки;
	3. Ограды и заборы, ворота;
	4. Ландшафтные композиции: мостики, садовые беседки.

Данная продукция будет отличаться высоким качеством и точностью выполнения, сократится время ожидания своих заказов клиентами. При этом эстетические характеристики во многом превосходят уже существующие аналоги. Всего этого возможно достигнуть при помощи использования специального оборудования для художественной ковки серии «Зуброн».

Продукция будет интересна потребителям своим высоким качеством и привлекательным внешним видом, а также фирма будет предлагать индивидуальный подход к выполнению каждого из заказов. В связи с этим возможно развить и поддержать в последствие лояльность потребителей именно к мастерской «Заварка» и ее продукции.

***2.2 Ценовая политика***

Система установления цены на кованые изделия может выглядеть следующим образом:

Цена = Себестоимость (затраты на сырье и материалы, покупные изделия) +% прибыли

Процент прибыли в нашем случае будут варьироваться в зависимости от конкретного изделия от 15 до 30 %.

В приложении А представлен прайс по кованым изделиям мастерской «Заварка».

Активная политика фирмы в сфере ценообразования состоит в установлении цен на продукцию на основе рассмотрения следующих факторов:

* цены, которые могут обеспечить реализацию продукции;
* ценовая политика обеспечивает реализацию объемов продукции, заложенных в бизнес-плане, а также покрывает себестоимость.

## [Рынок сбыта](http://www.bishelp.ru/svoe_delo/bp/1307_bp3.2.php)

Основными потребителями выпускаемой предприятием «Заварка» продукции могут быть как частные заказчики, использующие кованые элементы и созданные из них изделия в обустройстве собственного дома, сада, так и компании, занимающиеся малоэтажным загородным строительством, а также государственные организации – к примеру, для благоустройства парков, улиц, административных и муниципальных зданий.

Таким образом, можно выделить следующие основные сегменты потребителей:

1. По уровню клиентов:
	1. Частные потребители;
	2. Компании, занимающиеся производством мебели, дверей и др.
	3. Государственные и административные организации;
2. По объему и видам заказам:
	1. Покупка кованых элементов;
	2. Заказ кованых изделий

Круг физических лиц определен следующими характеристиками:

Возраст: от 25 лет.

Уровень дохода: высокий и выше среднего (свыше 20 тысяч рублей)

Место жительства: г. Металлобад и Металлобадской области.

Мотив приобретения: стремление к обладанию качественными коваными изделиями с высокохудожественным внешним видом, индивидуальными изделиями (единственными в своем роде).

В среднем процент такого населения составляет 25% (по данным Госкомстата России). Таким образом, в Металлобад проживает около 20 000 тыс. потенциальных потребителей, в Металлобадской области в целом – около 4195,3 тыс. человек, и в г. Металлобад – 1 142 162 потенциальных потребителей.

Даже не смотря на экономический спад по всему миру, процент такого населения уменьшился не сильно, а остался на практически том уровне, который был до наступления вышеуказанного периода. Таким образом, можно говорить о стабильности данного сегмента рынка.

Среди компаний-заказчиков могут быть предприятия из мебельной отрасли, отрасли по производству дверей, дизайнерские фирмы и фирмы, занимающиеся ландшафтным дизайном, ритуальные агентства, строительные фирмы – для выполнения клиентских заказов. Для собственных нужд кованые изделия могут использовать кафе, рестораны, гостиницы, бары, промышленные предприятия, соборы, монастыри, церкви, мечети на всей территории региона;

Среди государственных и муниципальных организаций продукция компании будет востребована администрацией города, школами, детскими садами и другими для собственных нужд – к примеру, заборы, решетки на окна, мебель и другое.

Распространение продукции возможно осуществлять при помощи прямых продаж непосредственно из предприятия.

## Продвижение продукции

Основными направлениями деятельности в области продвижения продукции в первое время будут являться:

* публикации рекламных объявлений в СМИ
* прямые личные контакты с потенциальными потребителями – возможно на уровне работы с компаниями-потребителями с активным поисками клиентов.

Затем возможно больше внимания уделять пиару.

## Конкуренты

На российском рынке в каждом регионе в области художественной ковки работает много мелких фирм, которые в большинстве своем выполняют кованые изделия и элементы ручным (традиционным) способом.

В настоящее время в Металлобад около 2 предприятий, в Металлобадской области – около 40. В Металлобаде около 15 компаний, занимающихся художественной ковкой, при этом оснащение каждого из этих предприятий различное – от традиционного ручного способа ковки до современной ковки при помощи специального оборудования. Следует отметить, что современных цехов ковки в настоящее время не так много.

Преимущество мастерской «Заварка» в том, что все элементы будут изготавливаться при помощи высокотехнологичного кузнечного оборудования, поэтому они будут иметь одинаковую форму и размеры, и будут выпускаться с производительностью, превышающей ручной способ ковки в несколько раз. К тому же следует отметить, что такое производство требует меньшего физического труда. Такая компания будет иметь меньшие затраты на аренду производственных помещений, заработную плату работникам и др. Такой способ отличается меньшими временными затратами на выполнение необходимых операций ковки металла.

В целом продукция конкурентов имеет одинаковое качество исполнения с небольшими отклонениями именно по творчеству и реализации каждого проекта.

Но при этом цены примерно одинаковы. С другой стороны, изделия художественной ковки – это чаще всего индивидуальные заказы, цены на которые и устанавливаются индивидуально.

# Производственный план

## Технологическая схема работы цеха художественной ковки

Технологическая схема работы предприятия художественной ковки выглядит следующим образом:

1. Закупка, транспортировка и разгрузка сырья для производства кованых изделий.
2. Производство кованых элементов. В соответствии с этим пополняется запас на складе готовых элементов для того, чтобы сократить время выполнения заказов клиентов.
3. Изготовление кованых изделий по эскизам заказчиков, в зависимости от сложности занимает разное время.

Среднее время выполнения заказа – от 3 дней до 1,5 недели.

Выход на максимальную мощность – через 2 месяца после пуска производства. Срок монтажа и пуск всего комплекса оборудования – 10 дней и менее со дня прибытия на место установки.

## Оснащение предприятия. Производственные помещения

Для осуществления производственного процесса используются здания следующего назначения (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Производственные и административные площади компании

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование здания и их частей** | **Площадь (м2)** |
| 1 | Гараж | 35 |
| 2 | Склад | 32 |
| 3 | Цех № 1 | 30 |

Помещение самой кузницы (Цех 1) – площадь составляет около 30 м2 , имеется электричество, вода, тепло, вентиляция.

Для повышения эффективности работы всего предприятия следует приобрести специальные станки для художественной ковки. Сейчас в России представлено несколько производителей данного оборудования, в том числе и зарубежных. Необходимо выбрать наиболее экономичное, высоко производительное и качественное оборудование с множеством производственных операций при этом с низкой стоимостью.

Немецкое оборудование имеет слишком высокую стоимость, хотя и высокого качества.

Китайское оборудование выполняет меньшее число операций на одном станке, следовательно, для оснащения предприятия «Заварка» придется приобретать данные станки, даже при их невысокой стоимости в итоге получается большая сумма. Такое оборудование отличается меньшим качеством, возможно, оно не приспособлено для работы с российскими материалами.

К тому же при замене расходных материалов возникнет проблема в том, насколько скоро они будут доставлены.

Среди российских производителей можно рассмотреть несколько компаний. Они между собой отличаются по ассортименту предлагаемого оборудования, по количеству выполняемых им функций, по стоимости оборудования, качеству самого оборудования и производимых ими элементов, а также легкости управления оборудования.

Приоритетным при выборе среди российских станков для ковки оказался станок «Зуброн», компания изготовитель которого расположена в г. Владимир.

**Прокатно-формовочный станок «ЗУБРОН ВИТАЯ ТРУБА» ПОЗВоЛяет:**

Изготовить «витую» трубу диаметром от 10 мм до 159 мм;

Регулировать угол подъема витка: 35°, 45°, 55°;

Делать перекрестную спираль;

В итоге станок позволит придать изделию оригинальный, неповторимый стиль, ее можно использовать в качестве стоек для ворот, ограждений, беседок или фонарей, элементов мебели и многого другого.

1. **Технические преимущества**

  Станок «Зуброн Витая труба» рассчитан на активную и длительную эксплуатацию. Он делается с большим запасом прочности. Имеет такие преимущества:

* Более твёрдые рабочие резцы (закалка 58-60 единиц [по Роквеллу](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4_%D0%A0%D0%BE%D0%BA%D0%B2%D0%B5%D0%BB%D0%BB%D0%B0));
* Узел загрузки типа «Матрёшка» ускоряет переналадку;
* Увеличенная жёсткость конструкции (рёбра жёсткости сварены между собой по кольцу);
* Качественные материалы;
* Увеличенная высота +20 см (удобнее работать).

Гарантия – 2 года;

Прокатно-формовочный станок «Зуброн Витая труба» позволяет декорировать круглые трубы самых разных диаметров: от 10 до 159 мм. Он работает с

толщиной стенки до 4 мм включительно и даёт чёткий объёмный рисунок.

Угол подъёма спирали можно ступенчато регулировать от 35 до 55°. Саму спираль можно делать как однонаправленной, так и перекрёстной.

Он оснащен тремя мотор-редукторами общей мощностью 4,5 кВт. Это позволяет ему легко справляться с рабочими нагрузками. Время каждой операции — до 30 секунд. Средний срок окупаемости станка — 6 месяцев.

Цена станка «ЗУБРОН ВИТАЯ ТРУБА» — 312000 рублей.



## Затраты на сырье и материалы

Главное, что должно отличать материалы, т.е. металлы, используемые для создания изделий в технике художественной ковки, – это пластичность, способность к ковкости. По этим параметрам наиболее применимы из черных металлов для ковки стали с минимальным количеством углерода (до 0,25%) и вредных примесей, например, хрома и молибдена (примеси серы и фосфора крайне нежелательны), а также конструкционные стали с содержанием углерода от 0,2 до 0,6%.

Заготовками являются квадратные прутки различных размеров, полосы. Поставку осуществляет металлобаза находящиеся на территории города Зерноград. Применяются стали марок Ст. 0, Ст. 1, Ст. 2 по ГОСТ 380-71.

В таблицах 4, 5 ниже представлена стоимость его сырья для изготовления кованых изделий и стоимость покраски готовых изделий, которая делает любое изделие более привлекательным. Покраска приводит к удорожанию заказа, но при этом изделия приобретают выгодный внешний вид.

Стоимость общего заказа кованых изделий будет зависеть от объема выполнения заказов, востребованности тех или иных элементов в изготовлении конкретных изделий. В среднем это будет составлять от 3 000 рублей и больше, возможно 15 000-20 000 рублей.

Таблица 2– Стоимость металлических заготовок для кованых изделий в г. Металлобад.

| **№** | **Вид заготовок** | **Размер** | **Стоимость руб. за м.** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Прокат круглый |  6,5 | 21 |
|  |  |  8 | 29 |
|  |  |  10 | 45 |
|  |  |  12 | 66 |
|  |  |  14 | 80 |
|  |  |  16 | 100 |
|  |  |  20 | 180 |
| 2 | Квадрат | 6 | 40 |
|  |  | 8 | 55 |
|  |  | 10 | 70 |
|  |  | 12 | 100 |
|  |  | 14 | 135 |
|  |  | 16 | 200 |
| 3 | Труба | 20х20 | 70 |
|  |  | 40х40 | 160 |
|  |  | 40х60 | 290 |
|  |  | 60х60 | 230 |
| 4 | Полоса | 6х12 | 46 |
|  |  | 20х4 | 62 |
|  |  | 40х4 | 125 |

Таблица 3 – Стоимость покраски изделий

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Вид покрытия** | **Стоимость, руб. м2** |
| 1 | Покрытие краской | 500 |
| 2 | Покрытие патиной | 400 |

## Рентабельность и прибыль предприятия.

Для расчета рентабельности проекта возьмем пример одного, максимально распространенного изделия, кованой ограды на кладбище.

Оградка размером 4,5м х 3,5м стоимостью 43000руб (цена взята на основании анализа рынка конкурентов). Для изготовления данного изделия понадобится 75м трубы 25х25(цена 4127,6), 6м трубы 40х40 (цена 902,40), плюс 2,5 кг краски (2500 руб). Добавим расходный материал: это сварочная проволока 50м (350руб), отрезные диски (150руб), диски зачистные (250руб). И сюда же включим расходы на электроэнергию (500руб).

Получаем:

4127,6+902,40+2500+350+150+250+500=8780руб. - это затраты на изготовление и материал.

Отсюда считаем рентабельность:

Продаем изделие мы за 43000руб, затрачивая на материал 8780 Прибыль составляет 28051,2 руб. Тогда рентабельность: 28051,2 руб/8780 руб\*100%=319%.

Отсюда следует вывод: процент окупаемости для данного изделия высок, то есть производить данный продукт рентабельно.

Считаем дальше.

На изготовление и установку данного изделия предприятие затратит около пяти дней. То есть, в среднем, при благоприятных условиях, учитывая спрос клиентов, в месяц можно производить около 3-4 изделий данного типа. Выручка в месяц будет составлять 112 204 руб. из этой выручки отнимаем расход на оплату коммунальных услуг (5000руб), и оплату налога для самозанятого (4% - 4488,192 руб). Получаем 102 715,808 руб. чистой прибыли для предприятия в месяц.

Организационный план

## Выбор организационно-правовой формы предприятия

Мастерская «Заварка» будет иметь организационно-правовую форму «плательщик налога на профессиональный доход (НПД)».

## Организационный план

На предприятии установлена 5-ти дневная рабочая неделя, расчет производится на 20 рабочих дней в месяц.

Реализацию проекта планируется начать с мая 2023 г.

## Важнейшие принципы экономического управления

Для нормальной работы в условиях рынка любому коммерческому предприятию надо придерживаться, как минимум, трех принципов:

* Финансовой устойчивости, означающей способность в любой момент  времени производить необходимые платежи
* Прибыльности, то есть получать положительную разность между доходами и расходами
* Экономичности – достигать цели бизнеса при оптимальном уровне затрат

Без соблюдения этих трёх условий предприятие, даже при успешной маркетинговой деятельности, не может успешно конкурировать и ставит под сомнение уже своё ближайшее будущее. Еще поэтому без знания экономических основ ведения бизнеса шансы начинающего предпринимателя состояться в этой роли невысоки.

Управляя своим бизнесом, даже будучи компетентным в своей профессиональной сфере, необходимо особенно обратить внимание на следующие аспекты управления:

1. **Планирование.** Для того, чтобы знать, куда компании двигаться в будущем, каких результатов достигать с какими затратами на это, необходимо планировать свою деятельность, чтобы потом была возможно сравнить результаты, найти ошибки и недочеты в работе. Методы планирования деятельности разнообразны.
2. **Организация.** Для того, чтобы основываемое предприятие функционировало как отлаженный механизм, необходимо распределить обязанности максимально правильно. Организовать производственные, коммерческие и другие процессы.
3. **Реализация.** Главное, правильно распределить обязанность по выполнению плана, а также назначить ответственных за его выполнение.
4. М**отивация.** Необходимо осознанное и мотивированное желание того, кем управляют, делать порученное ему дело так, как того требуют интересы бизнеса. То есть нужна заинтересованность в результатах труда.
5. К**онтроль**. Необходимо обязательно сравнивать полученный фактический результат работы с планом. Три задачи контроля – измерить, сравнить и понять. А затем ответить на вопрос: «почему это отклонение произошло?».

# Финансирование

## Источник финансирования

Источник финансирования для реализации данного бизнес-плана – собственные средства, а также деньги выделенные по социальному контракту в размере **350 000** рублей.

Чистая прибыль – прибыль, которая остается у предпринимателя, для того, чтобы окупить вложение первоначальных средств, а также расширение производства, приобретение дополнительной оснастки, должна составлять по планам не менее 102 715,808 рублей ежемесячно.

## Прогноз продаж

 Планируется выпускать изделия следующего вида: заборы, оконные решетки, балконные ограждения, перила, оградки, арки, ворота, калитки, столы, стулья, кровати, диваны, кресла, журнальные столики, подсвечники, светильники, подбутыльники, гардины, полки, подставки, каминные принадлежности, дровницы, скамейки, фонари, козырьки, дымники, урны и другое. За основу я взял чистую ежемесячную прибыль из расчета изготовления оград для кладбища.

Составим таблицу для наглядности расчетов по окупаемости проекта. Для расчетов возьмем минимальный объем выполняемой работы в месяц- это 1 оградки стоимостью 43 000 руб. (см. таблицу 4). Как видим, что даже по самым минимальным количествам заказов, срок окупаемости проекта достигает 12 месяцев.

#

## Анализ чувствительности проекта

В нашем случае, в качестве варьируемых факторов принимаются следующие: уровень инфляции, ставки налогов, объем сбыта, цена сбыта, зарплата персонала, прямые издержки, общие издержки.

Проведенный анализ чувствительности проекта показал, что при изменении (уменьшении) объемов реализации продукции, снижении цены сбыта, интегральный показатель проекта устойчивый:

Для успешного осуществления проекта необходимо уделить наиболее пристальное внимание к политике ценообразования и отслеживанию роста прямых издержек на продукцию.

Запас устойчивости данного проекта составляет 100 %, что говорит о том, что проект может быть доведен до завершения.

# Приложение А

**Прайс-лист на кованые изделия Мастерской художественной ковки «Заварка»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Категория** **сложности** **изделия** | **Используемый материал** |
| КругD= 8-10мм | КругD= 10-12мм | КругD= 12-14мм | КругD= 14-16мм | Квадрат10\*10мм12\*12мм | Квадрат14\*14мм | Квадрат16\*16мм | Примерыизделий |
| **Простые** | **900 р/м2** | **1050 р/м2** | **1180 р/м2** | **1350 р/м2** | **1600 р/м2** **2150 р/м2** | **2050 р/м2** | **2550 р/м2** |  |
| **Средней** **сложности** | **1100 р/м2** | **1320 р/м2** | **1550 р/м2** | **1880 р/м2** | **1950 р/м2****2300 р/м2**  | **2500 р/м2** | **3100 р/м2** |  |
| **Сложные** | **1980 р/м2** | **2120 р/м2** | **2300 р/м2** | **2780 р/м2** | **2400 р/м2****2850 р/м2** | **3100 р/м2** | **3850 р/м2** |  |
| **Офактуренный прокат - + 25-35% к стоимости**\* Сделать изделие **более выразительным** помогут декоративные элементы.**Безусловно, красиво**, и это добавит к стоимости ещё **20-25%** |

**Как правильно рассчитать стоимость каждого заказа?**

**Изготовление:**

1. Цены, указанные в таблице, включают в себя: изготовление изделия из материала круглого или квадратного сечения **10, 12**
2. По желанию заказчика можно использовать материалы большего сечения **14,** **16** мм. Вследствие чего применяется коэффициент **1,3** и **1,6**
3. Если заказанные изделия имеют неправильную форму (арочные, треугольные, радиальные, наклонные (перила) и т. д.), то стоимость изготовления увеличивается на **20 - 25%**
4. При заказе открывающихся изделий: решеток, балконных и лестничных ограждений, ворот, стоимость возрастает на **20 - 25%**
5. Если высота или ширина изделия меньше 1м. цена рассчитывается за 1 метр погонный.
6. На кованую мебель и предметы интерьера, а также на прочие мелкие или нестандартные изделия, цена рассчитывается индивидуально.
7. При оформлении срочных заказов (срок меньше трех недель) цена увеличивается на 30%.
8. Стоимость разработки индивидуального дизайн проекта составляет **10-15%** от стоимости заказа.
9. Покраска изделия не входит в цену.
10. Покраска патиной изделия составляет **5%** от стоимости заказа.

\* Если изделие будет иметь **подвижные** элементы, вынуждены добавить к стоимости**, так как мы берём на себя полную ответственность за безукоризненную работу ворот, дверей, качелей и т. п.**

**Окрасочные работы:**

Грунт ГФ-21 (Россия) **бесплатно**

Краска ПФ-115 (Россия) **240 р/м2**

Краска НЦ-11 (Россия) **200 р/м2**

Краска кузнечная **320 р/м2**

Порошковая покраска **600 р/м2**

Нанесение патины **+ 7 % к стоимости окраски**

Выбор цвета (не чёрный) **+ 3 % к стоимости окраски**

**Монтаж**

Наши специалисты готовы выехать **к Вам** на место и **смонтировать** изделие всего за **10 – 25 %** его стоимости.

Однако если монтаж будет производиться **выше 1-го этажа**, то стоимость монтажа составит **30%** от цены изделия.

| **Наименование** | **Единица измерения** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- |
| **Элементы фасада** |
| Заборы | **м2** | **от 4500** |
| Оконные решетки | **м2** | **от 3500** |
| Балконные ограждения | **м2** | **от 3800** |
| Перила | **м2** | **от 3200** |
| Оградки | **м2** | **от 4500** |
| Арки  | **м2** | **от 1500** |
| Ворота | **м2** | **от 4500** |
| Калитки | **м2** | **от 4800** |
| **Кованая мебель** |
| Столы | **1 шт** | **от 10000** |
| Стулья | **1 шт** | **от 4500** |
| Кровати | **1 шт** | **от 13000** |
| Диваны | **1 шт** | **от 10 000** |
| Кресла | **1 шт** | **от 7000** |
| Журнальные столики | **1 шт** | **от 6000** |
| **Предметы интерьера** |
| Подсвечники | **1 шт** | **от 1000** |
| Светильники | **1 шт** | **от 1500** |
| Подбутыльники | **1 шт** | **от 1500** |
| Гардины | **1 шт** | **от 1500** |
| Полки | **1шт** | **от 2500** |
| Подставки | **1 шт** | **от 2500** |
| Каминные принадлежности | **1 шт** | **от 5000** |
| Дровницы | **1шт** | **от 3500** |
| **Предметы экстерьера** |
| Скамейки | **1 шт** | **от 12000** |
| Фонари | **1 шт** | **от 9000** |
| Козырьки | **1 шт** | **от 18000** |
| Дымники | **1 шт** | **от 3500** |
| Урны | **1 шт** | **от 2500** |
| Беседки | **1 шт** | **от 23000** |
| Мостики | **1 м/пог** | **от 4400** |
| Цветники  | **1 шт** | **от 600** |
| Мангалы | **1 шт** | **от 4600** |

**Цены представлены ориентировочные. Каждый заказ рассматривается индивидуально. На все нестандартные изделия цена договорная.**