

БИЗНЕС-ПЛАН



**Открытие швейного цеха
по пошиву специальной одежды**
Инициатор проекта:
Коготыжева Луиза Заурбековна



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА



Цель

- Обеспечение учащихся современной формой, обеспечение спецодеждой сотрудников МВД, военных, пожарных, сотрудников медицинских учреждений, автосервисов - по разумной цене и хорошего качества

Идея

- Открытие швейного цеха по пошиву качественной и недорогой одежды специального назначения.

Социальная ориентированность

- Поддержка многодетных семей, детей из не полных семей и социально не защищенных слоев населения. Идея заключается в предоставлении выше перечисленным категориям определенного количества комплектов школьной формы на безвозмездной основе

Потенциал

- Более 500 тыс. человек в разных отраслях пользуются униформой или спецодеждой, причем срок ее службы ограничен. А это – огромный потенциал бизнеса по пошиву спецодежды. Ежемесячная потребность в униформе составляет сотни тысяч комплектов, и хотя на российском рынке давно действуют подобные организации, для небольших частных фирм найдется достаточное количество заказов

Ожидаемые результаты



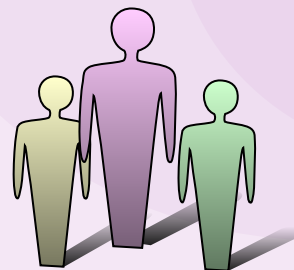
Основная деятельность

предприятия - швейный цех по пошиву качественной, удобной и недорогой спецодежды и школьной формы, в которой испытывает потребность большая часть организаций и учреждений Кабардино-Балкарской Республики. Цех будет оборудован достаточным количеством оборудования, и в дальнейшем можно наладить производство легкой текстильной продукции любого направления.

Организацией такого предприятия могут быть достигнуты **следующие результаты:**

1. создание современного производства;
2. потребители получают качественную спецодежду;
3. бюджет будет получать дополнительные средства в виде налогов;
4. создание новых рабочих мест.

Для приема на работу планируется объявить набор людей с ограниченными возможностями, которые на деле работают более старательно.



Описание продукции



Специальная

Медицинская

Спецодежда

– это изделия, предназначенные для работы в опасной среде, например для пожарных и медиков. Она шьется в строгом соответствии с ГОСТ из специальных материалов. Весь остальной ассортимент обозначается общим понятием «профессиональная одежда», разделяющимся на 4 категории

Рабочая

наиболее простая в пошиве и не несущая декоративных элементов. Выполняется из наиболее дешевых тканей и предназначается для кратковременного использования, не более года

Форменная

предназначена в основном для силовых, охранных и военизированных структур

Школьная

предназначена для учащегося во время их нахождения на занятиях и на официальных мероприятиях вне учебного заведения

Производство и выпуск специальной одежды имеет специфический характер, произведенная но не реализованная готовая продукция может храниться на складе и в течении года продаться одной партией. География сбыта будет довольно широкая. Объем продукции в плане продаж указан равными средними частями в течении года.

Перечень продукции указанный в плане продаж не является исчерпывающим, а наоборот является примерным. В дальнейшем планируется наладить выпуск спецодежды из категории СИЗ (средства индивидуальной защиты) разной степени и категорий.

ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ



- ❖ Поскольку спецодежду или форму работники носят большую часть рабочего дня, ее производство осуществляется в соответствии с жесткими требованиями: комфорт, качество, долговечность, износостойкость. Так же возможно изготовить необходимые изделия по индивидуальному заказу в любом объеме.
- ❖ Школьная форма будет способствовать воспитанию у детей сознания необходимости строгого стиля одежды для учёбы, сглаживанию социального неравенства, формированию чувства общности и сплоченности с классом, школой, разнообразию гардероба школьника.

предполагаемый ассортимент



Данная сфера деятельности не сильно развита в г. Нальчике. Таким образом, открываемое предприятие заполнит недостающий сегмент рынка в сфере пошива спецодежды, и максимальным образом удовлетворит растущие потребности современных потребителей в этой сфере услуг.

МАРКЕТИНГ – ПЛАН



Основные задачи маркетинга – создание спроса посредством определенных мероприятий, удовлетворение спроса путем доставки товаров в нужное время нужному потребителю и планирование деятельности фирмы.

Основные инструменты маркетинга – товар, цена и коммуникации (личная продажа, реклама), наличие товара в продаже, персонал и имидж фирмы

1

Планируется организовать и розничную торговлю спецодеждой в фирменном магазине. Минимальная партия при оптовых продажах товара составит 20 комплектов спецодежды. Для удобства заказчиков будет разработан каталог продукции цеха с описанием продукции и указанием возможных размеров и цен товаров.

2

Состав комплекта спецодежды заказчик выбирает сам. В качестве условной величины примем, что комплект спецодежды включает в себя несколько наименований одежды.

Будет установлена система скидок за покупку партии товара :

- 500 комплектов – 10%;
- 1000 комплектов – 15%
- 2000 комплектов – 20%

3

Реклама

Наиболее эффективна для наших целей реклама в интернете и реклама в местной газете

Маркетинговые исследования

1. исследования опасностей, влияющих на производство и сбыт продукции, и разработка планов по их предотвращению.
2. постоянное изучение потенциальной ёмкости рынка, разработка маркетинговых планов, разработка оптимального способа определения цены, выбор поставщиков

План по рискам (SWOT)



Подготовительная стадия

Вид риска: Наличие альтернативных источников сырья

Отрицательное влияние на прибыль: Опасность завышения цен при монопольном положении подрядчика

Стадия функционирования: финансово – экономические риски

Вид риска

1. Неустойчивость спроса
2. Снижение конкурентами
3. Увеличение производства у конкурентов
4. Зависимость от поставщиков

Отрицательное влияние

1. Падение спроса с ростом цен
2. Снижение цен
3. Падение продаж или снижение цен
4. Снижение прибыли из-за роста цен

Стадия функционирования: социальные риски

Вид риска

1. Угроза забастовки
2. Социальная инфраструктура
3. Недостаточный уровень зарплаты

Отрицательное влияние

1. Штрафы за нарушение договоров
2. Рост непроизводственных затрат
3. Текучесть кадров, снижение производительности

Стадия функционирования: технологические риски

Вид риска: Наличие научно-технологической базы

Отрицательное влияние на прибыль: Небольшой опыт работы на внешнем рынке

Производственный план



Стадии производства спецодежды

	Наименование стадии	Содержание стадии
1.	Разработка модели	В дизайнерском бюро разрабатываются модели спецодежды с учетом гигиенических правил, требований безопасности труда, подбираются необходимые материалы
2.	Получение материалов	Со склада необходимое количество материалов доставляется в швейный цех.
3.	Раскрой одежды	Закройщики раскраивают детали одежды
4.	Пошив одежды	Швеи шьют модели одежды индивидуально от начала до конца, что гарантирует качество продукции
5.	Отпуск готовой продукции	Готовая одежда поступает на склад, откуда отгружается потребителям.

Финансовый план



В финансовом плане все расчеты проведены с учетом следующих предпосылок и допущений:

- ❖ За основу расчетов по ставкам налогов и нормативов были взяты*
- ❖ нормы Налогового кодекса РФ;*
- ❖ В качестве интервала планирования принят проектный период – 3 года*
- ❖ Экономические и финансовые расчеты настоящего проекта*
- ❖ произведены в постоянных ценах, сложившихся на момент составления настоящего бизнес – плана.*
- ❖ Способ расчета предполагает пропорциональное увеличение затрат и*
- ❖ доходов за счет инфляционных процессов.*

1 год реализации проекта



Месяц, год Название	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Доходы, руб.	112 250	167 500	167 500	167 500	167 500	167 500	167 500	167 500	167 500	167 500
∑ налога УСН (7%), руб.	0,00	0,00	0,00	12 554,85	0,00	0,00	13 521,90	0,00	0,00	13 521,90
Расходы, руб.	80 705	85 080	102 110	105 110	102 110	102 110	105 110	102 110	102 110	105 110
Закупка сырья, материалов и товаров	54 025	57 025	57 025	57 025	57 025	57 025	57 025	57 025	57 025	57 025
Коммунальные услуги	4 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500
Прибыль (чистая), руб.	31 545	82 420	65 390	49 835	65 390	65 390	48 868,10	65 390	65 390	48 868,10
Рентабельность, %	28,10	49,21	39,04	29,75	39,04	39,04	29,17	39,04	39,04	29,17
Заработная плата, руб.	0,00	12 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500
Начисления на заработную плату (страховые взносы), руб.	0,00	3 875	7 905	7 905	7 905	7 905	7 905	7 905	7 905	7 905
Прочие налоги, руб.	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930
Общая ∑ налогов и взносов (помесячно), руб.	1 930	5 805	9 835	22 389	9 835	9 835	23 356	9 835	9 835	23 356,90
Общая ∑ налогов и взносов с нарастающим итогом, руб.	1 930	7 735	17 570	39 959,85	49 794,85	59 629,85	82 986,75	92 821,75	102 656,75	126 013,65

2 год реализации проекта



Месяц, год Название	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого за 2 год, руб.
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Доходы, руб.	242 500	242 500	242 500	242 500	242 500	242 500	242 500	242 500	242 500	242 500	242 500	242 500,00	2 910 000,00
∑ налога УСН (7%), руб.	0,00	0,00	14 291,90	19 864,95	0,00	0,00	19 864,95	0,00	0,00	19 759,95	0,00	0,00	73 781,75
Расходы, руб.	149 905	146 905	146 905	149 905	146 905	146 905	150 405	147 405	147 405	150 405	147 405	147 405,00	1 777 860,00
Закупка сырья, материалов и товаров	81 515	81 515	81 515	81 515	81 515	81 515	81 515	81 515	81 515	81 515	81 515	81 515,00	978 180,00
Коммунальные услуги	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500,00	90 000,00
Прибыль (чистая), руб.	92 595	95 595	81 303,10	72 730,05	95 595	95 595	72 230,05	95 095	95 095	72 335,05	95 095	95 095,00	1 058 358,25
Рентабельность, %	38,18	39,42	33,53	29,99	39,42	39,42	29,79	39,21	39,21	29,83	39,21	39,21	36,37
Зарботная плата, руб.	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000,00	492 000,00
Начисления на заработную плату (страховые взносы), руб.	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710	12 710,00	152 520,00
Прочие налоги, руб.	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930,00	23 160,00
Общая ∑ налогов и взносов (помесячно), руб.	14 640	14 640	28 931,90	34 504,95	14 640	14 640	34 504,95	14 640	14 640	34 399,95	14 640	14 640,00	249 461,75
Общая ∑ налогов и взносов нарастающим итогом, руб.	160 323,65	174 963,65	203 895,55	238 400,50	253 040,50	267 680,50	302 185,45	316 825,45	331 465,45	365 865,40	380 505,40	395 145,40	x

3 год реализации проекта



Месяц, год Название	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого за 3 год, руб.
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	
Доходы, руб.	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	4 584 000
∑ налога УСН (7%), руб.	0,00	0,00	14 291,90	36 800,61	0,00	0,00	36 800,61	0,00	0,00	36 800,61	0,00	0,00	124 693,73
Расходы, руб.	208 759	205 759	205 759	208 759	205 759	205 759	208 759	205 759	205 759	208 759	205 759	205 759	2 481 108
Закупка сырья, материалов и товаров	127 424	127 424	127 424	127 424	127 424	127 424	127 424	127 424	127 424	127 424	127 424	127 424	1 529 088
Коммунальные услуги	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	90 000
Прибыль (чистая), руб.	173 241	176 241	161 949,10	136 440,39	176 241	176 241	136 440,39	176 241	176 241	136 440,39	176 241	176 241	1 978 198,27
Рентабельность, %	45,35	46,14	42,40	35,72	46,14	46,14	35,72	46,14	46,14	35,72	46,14	46,14	43,15
Зарботная плата, руб.	50 500	50 500	50 500	50 500	50 500	50 500	50 500	50 500	50 500	50 500	50 500	50 500	606 000
Начисления на заработную плату (страховые взносы), руб.	15 655	15 655	15 655	15 655	15 655	15 655	15 655	15 655	15 655	15 655	15 655	15 655	187 860
Прочие налоги, руб.	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	1 930	23 160
Общая ∑ налогов и взносов (помесячно), руб.	17 585,00	17 585,00	31 876,90	54 385,61	17 585,00	17 585,00	54 385,61	17 585,00	17 585,00	54 385,61	17 585,00	17 585,00	335 713,73
Общая ∑ налогов и взносов нарастающим итогом, руб.	412 730,40	430 315,40	462 192,30	516 577,91	534 162,91	551 747,91	606 133,52	623 718,52	641 303,52	695 689,13	713 274,13	730 859,13	x

План расходования средств



Финансовые средства планируется направить на (старт ап проекта)

- приобретение основных средств: 459 700 руб.;
- оплата работ и услуг сторонних организаций: 60 000руб.;
- приобретение предметов снабжения и расходных материалов: 1 000 руб.;
- сырье и материалы: 54 024,55 руб.
- услуги связи: 1 250 руб.;
- коммунальные услуги: 7 500 руб.;
- прочие текущие расходы на закупки товаров и оплату услуг: 3 000 руб.;

Направления расходования собственных средств

- затраты на приобретение основных средств: - 40 300 руб. (остаток гранта переходит);
- оплата работ и услуг сторонних организаций: 60 000руб.;
- приобретение предметов снабжения и расходных материалов: 1 000 руб.;
- сырье и материалы: 54 024,55 руб.
- услуги связи: 1 250 руб.;
- коммунальные услуги: 7 500 руб.;
- прочие текущие расходы на закупки товаров и оплату услуг: 3 000 руб.;

Итого собственных средств – 86 474,55 руб.

Показатели эффективности за 3 года



1. Период (срок) окупаемости инвестиций (дисконтированный), мес.	22,21
2. Чистая текущая (дисконтированная) стоимость проекта (NPV), руб.	2 899 230
2. Величина чистой прибыли за время реализации проекта, руб.	3 766 823
4. Внутренняя норма доходности (IRR), %	731,59
5. Рентабельность проекта (дисконтированная), %	61,42
6. Бюджетный эффект с учетом дисконтирования, руб.	137 911
7. Прирост выручки	240,31%
8. Объем добавленной стоимости, %	63,47%
9. Срок возврата бюджетной субсидии посредством налоговых платежей, мес.	28

БИЗНЕС-ПЛАН



Открытие швейного цеха
по пошиву специальной одежды

СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!

