

# Содержание

<i>1. Концепция и существо бизнеса</i>	<i>2</i>
<i>2. Уровень технологической готовности, финансовое и организационное обеспечение проекта</i>	<i>2</i>
<i>3. Маркетинговый план</i>	<i>4</i>
<i>4. Финансовый план</i>	<i>5</i>
<i>5. Выводы по бизнес-плану проекта и перспективы развития бизнеса</i>	<i>13</i>

## **1. Концепция и существо бизнеса**

Организатор бизнеса гр. РФ, Сезёмов Илья Иванович, прож: г. Иваново, ул. ...., д..... кв,

Бизнес-идея представляет собой создание небольшого швейного цеха в формате малого бизнеса представляющего из себя производство и реализацию швейных изделий.

Срок реализации проекта – 1 год. Срок расчетов по проекту - 1 год. Предполагается что на первом этапе – 1 мес. – будут произведены все основные инвестиции и решены ключевые организационные вопросы в рамках проекта. Соответственно в этот же период будут производиться и все основные капитальные затраты. Старт проекта ориентировочно с 15.09.2011г.

Бизнес организуется в правовой форме ИП Сезёмов (далее в тексте «ИП») по месту нахождения производственного комплекса ИП (офис не снимается).

Предположительная система налогообложения УСН – Вариант 2.

Сущность производственного бизнеса ИП состоит в том, что на своем швейном оборудовании, находящемся в помещении швейного цеха он шьет одежду из трикотажа, фланели и бязи и КПБ из х/б ткани. В дальнейшем возможно также и производство спецодежды из спецткани.

## **2. Уровень технологической готовности, финансовое и организационное обеспечение проекта**

Илья Сезёмов ( в настоящее время ведет семейный бизнес с матерью – ИП Сезёмова) имеет Опыт работы в текстильном бизнесе – 6 лет.

В настоящее время ИП Сезёмова производит халаты – фланель/бязь имея в собственности 2 швейных станка + 1 обшивочный. Халаты реализуются по отпускной цене по 180 -125р./шт. Средняя рентабельность продаж около 20%. В настоящее время продукцию время шьют в основном надомники что дешевле за счет оборудования но не позволяет должным образом контролировать качество изделий.

Продукция реализуется через дилеров (в 2 точках - 2 дилера – г. Иваново). Дилеры продают приезжающим покупателям со всей РФ. Дилерам ИП отдаёт товар на реализацию – срок 7 дн. Имеют поступления по 30000 р. в неделю с каждого дилера. Рентабельность 20% (прибыль порядка 12000 р./нед.). Дилеры работают с ИП с самовывозом.

К настоящему времени арендовано под цех помещение 232 кв.м. на территории ОАО «Ивановомебель» - аренда 80р./кв.м /мес. = 18560 р./мес.

Планируется создание цеха по пошиву халатов, трикотажа и КПБ (возможно и спецодежда) с первоначальным наймом 5 швей в 1 смену. Соответственно расширение дилерской сети и переход (порядка не менее 50%) к прямым продажам и соответственно к большей рентабельности оборота.

Планируются инвестиции в производство:

А)

1. 3-4 промышленные прямострочные машины б/у (1989г. пр-во СССР) стоимостью около 6000 р. работающие по технологии переплетения ткани;
2. 4 машины для пошива трикотажа (новые или немного б/у) – плоскостно-распошивального типа в составе: 2 швейные машины по 25000 р. и две обметочные по 12000 р. (итого 74000 р.)

Б) Затраты на монтаж эл. сети (уже вложено 45000 р. и планируется + 10000 р.)

В) Прочие расходы по обустройству цеха и рабочих мест – 10000 р.

**ИТОГО** все расходы пускового цикла = 100000 р.

Старт проекта – сер. Сентября 2011г. Закончить монтаж оборудования, набрать персонал и перейти на новый объем производства и продаж планируется в течение 1 месяца с момента старта проекта.

### **3. Маркетинговый план**

ИП собирается осуществлять продажу высоколиквидной, качественной, всегда необходимой швейной продукции по сравнительно низким ценам.

Дневной оборот (пр-во/сбыт) планируется порядка 62500 р./день из них порядка 11000 «грязная» прибыль.

**Планируемые соотношения объемов производства по группам ассортимента:**

Халаты фланель/бязь – 30-35%

Трикотаж 25-30%

КПБ – 35-40%

**Рентабельность при продаже через дилеров:**

Халаты фланель/бязь – 20%

Трикотаж 25%

КПБ (и спецодежда) – 15%

Для налаживания прямых продаж «со склада» (без дилеров) конечным покупателям планируются затраты на рекламу (Газеты «Частник» и «Гипермаркет со среднемесячными расходами порядка 3-4 т.р.)

Рост рентабельности продаж при «уходе от дилеров» (прямые продажи) + 7-8%

Таблица 1.

**Планируемые соотношения объемов производства  
по группам ассортимента (%)**

1	Халаты фланель/бязь	35,00
2	Трикотаж	30,00
3	КПБ (+ спецодежда)	35,00

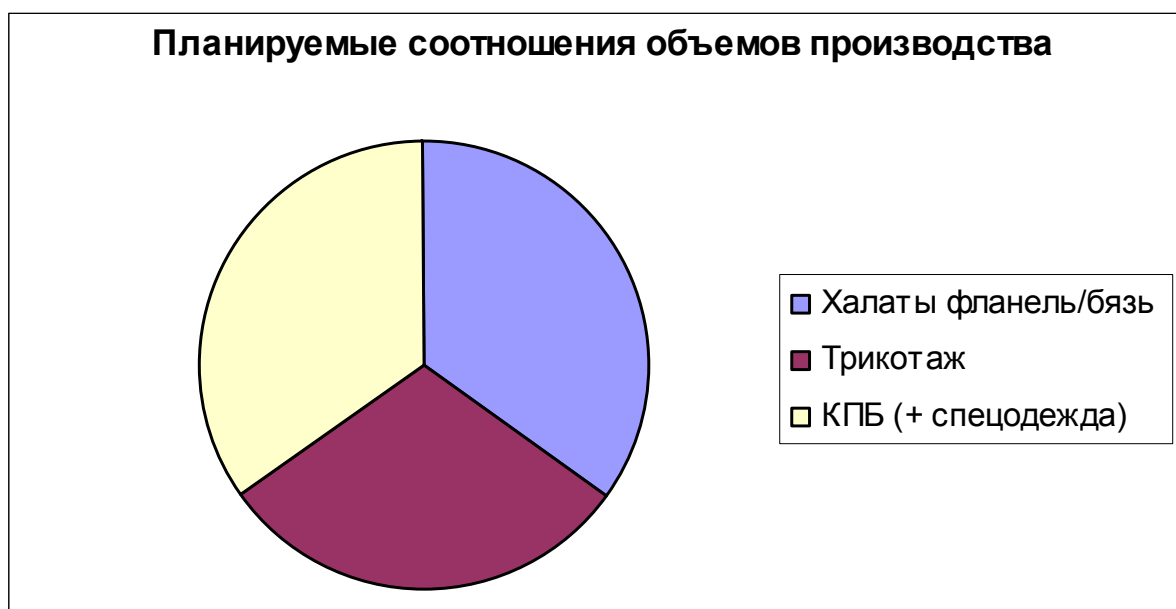


Рис.1 Планируемые соотношения производства ассортимента продукции

#### 4. Финансовый план

Финансовый план проекта основывается на следующих базовых предпосылках.

Таблица 2.

**Инвестиции:**

Наименование	Стоимость (р.)
Промышленные прямострочные машины б/у	6000

Продолжение табл.2

4 машины для пошива трикотажа	74000
Затраты на монтаж эл. сети	10000
Прочие расходы по обустройству цеха и рабочих мест	10000

<b>ИТОГО</b> все расходы пускового цикла	100000
--	--------

**Из них:**

Собственные средства ИП	41 500 р.
Безвозвратный кредит ЦЗН	58 500 р.

**Производственные затраты**

## А) Условно-постоянные:

- Аренда 18560 р./мес.
- Реклама – 3500 р./мес.
- Налог (УСН-2) = 15% от «прибыли»

## Б) Переменные:

- Стоимость закупаемой ткани порядка 70% от стоимости готовой продукции
- З/пл. с начислениями (средняя) – 5 швей (5\*11000) + 20% = 66000 р./мес.
- электроэнергия = 1500 р./мес.

Оборотные средства на старте проекта – 100000р.

Налогообложение ИП УСН – Вариант 2 (15% от разницы все доходы – все расходы) учитывается далее в фин. плане проекта.

### Структура себестоимости пр- ва (руб.)

		<b>Месяцы</b>												
		<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>Итого</i>
1	Ткань (70% от стоимости готовой продукции)	336 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	1 050 000	<b>11 886 000</b>
2	З/пл. швей с начисл. в ПФР и ФОМС	40 000	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000	<b>766 000</b> <b>153200</b> <i>Начислено в соц. фонды</i>
3	Эл. энергия	1 000	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	<b>17 500</b>
4	<b>ИТОГО</b>	377 000	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	<b>12 669 500</b>

Таблица 4.

**Отчет о прибылях и убытках (руб.)**

N	Показатели	Месяцы												ИТОГО
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Сумма продаж (валовой доход)	480 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	<b>16 980 000</b>
2	Себестоимость	341 000	1 005 000	1 005 000	1 005 000	1 005 000	1 005 000	1 005 000	1 005 000	1 005 000	1 005 000	1 005 000	1 005 000	<b>11 396 000</b>
3	Валовая прибыль (Gross margin)	377 000	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	<b>12 669 500</b>
4	Накладные расходы (реклама)		3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	<b>38 500</b>
5	Доход от основной деятельности	103 000	379 000	379 000	379 000	379 000	379 000	379 000	379 000	379 000	379 000	379 000	379 000	<b>4 272 000</b>
6	Налог (УСН-2 - 15% от "прибыли")	15 450	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	<b>640 800</b>
7	Аренда помещения цеха	18 560	18 560	18 560	18 560	18 560	18 560	18 560	18 560	18 560	18 560	18 560	18 560	<b>222 720</b>
8	Чистая прибыль	68 990	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	<b>3 408 480</b>
9	Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	<b>103 000</b>	485 500	868 000	1 250 500	1 633 000	2 015 500	2 398 000	2 780 500	3 163 000	3 545 500	3 928 000	4 310 500	<b>26 481 000</b>



Таблица 5.

## Отчет о движении капитала проекта (руб.)

№	Структура капитала	Месяцы												Итого
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
<b>Поступления</b>														
1	Поступления от продаж	480 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
2	Кредиты, займы, высвободившийся капитал	58 500												
3	Всего поступлений	538 500	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
<b>Платежи</b>														
4	Себестоимость	377 000	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500	1 117 500
5	Операционные расходы	18 560	22 060	22 060	22 060	22 060	22 060	22 060	22 060	22 060	22 060	22 060	22 060	22 060
6	Капитальные затраты	100 000												
7	Налог	15 450	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850	56 850
8	Всего платежей	511 010	1 196 410	1 196 410	1 196 410	1 196 410	1 196 410	1 196 410	1 196 410	1 196 410	1 196 410	1 196 410	1 196 410	1 196 410
9	Сальдо за текущий период	27 490	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590	303 590
10	Входное сальдо	58 500	85 990	389 580	693 170	996 760	1 300 350	1 603 940	1 907 530	2 211 120	2 514 710	2 818 300	3 121 890	
11	Выходное сальдо	85 990	389 580	693 170	996 760	1 300 350	1 603 940	1 907 530	2 211 120	2 514 710	2 818 300	3 121 890	3 425 480	

**Продажи и динамика движения чистой и накапливаемой прибыли  
"нарастающим итогом"**

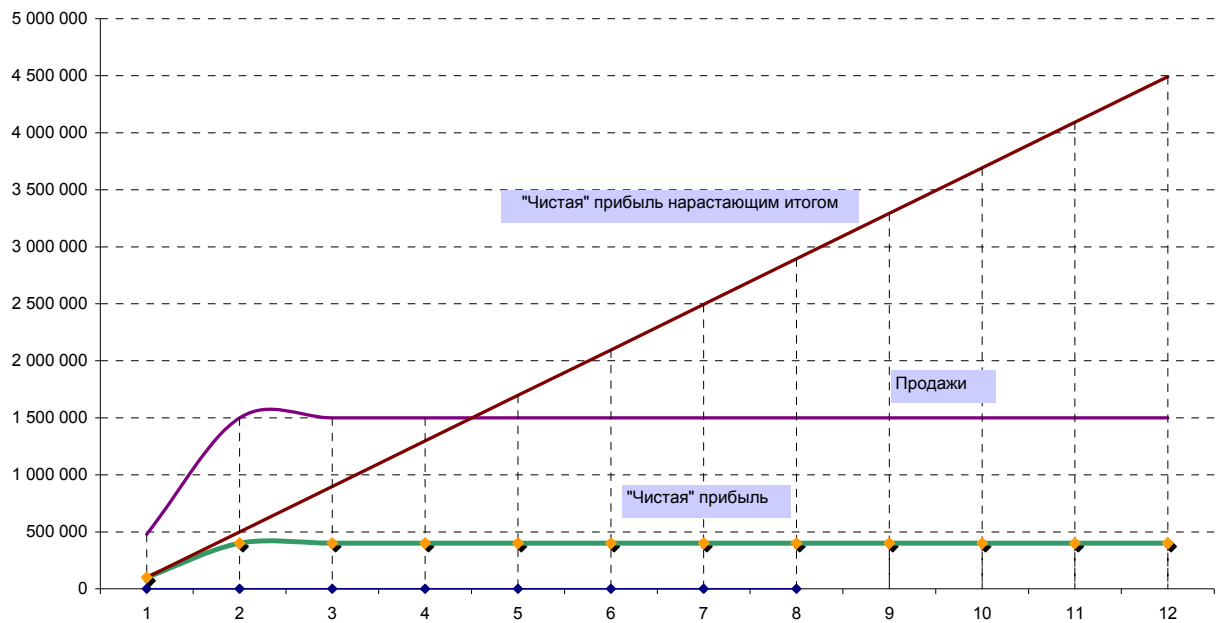


Рис 2. Движение основных финансовых показателей проекта

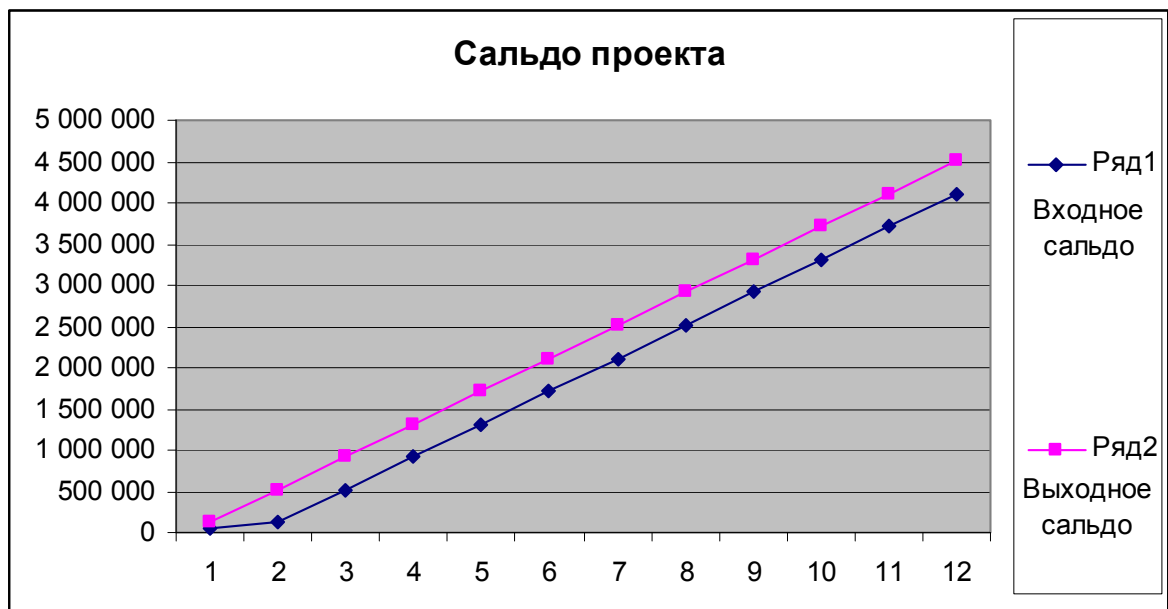


Рис 3. Движение капитала проекта

## Показатели эффективности проекта

Таблица 6.

### Основные показатели эффективности проекта

N	Показатель	Сумма (руб.)
1	Вся сумма продаж (совокупный валовой доход)	16980000
2	Вся валовая прибыль	4 310 500
3	Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	26 481 000
4	ЧДД (N дисконта по инфляции = 10%)	23 832 900
6	Срок окупаемости (на основе «Отчета о движении капитала»)	1 мес.

Таблица 7.

### Прогноз рентабельности проекта

5	<b>Рентабельность продаж</b> по валовой прибыли	25,39%
7	<b>Рентабельность инвестиций</b> ( вся валовая прибыль / вложенный капитал <sup>1</sup> x100%)	4310,50%
8	<b>ROI</b> (Return on investment = чистая прибыль / инвестиции)	26481,00%
9	Внутренняя норма доходности ( ВНД или IRR - Internal rent ratio IRR) = $(1 - (\text{сумма влож капитала} + \% ) / \text{ЧДД} ) * 100\%$	99,58%

<sup>1</sup> Подразумевается капитал, вложенный на старте проекта = 350000р.



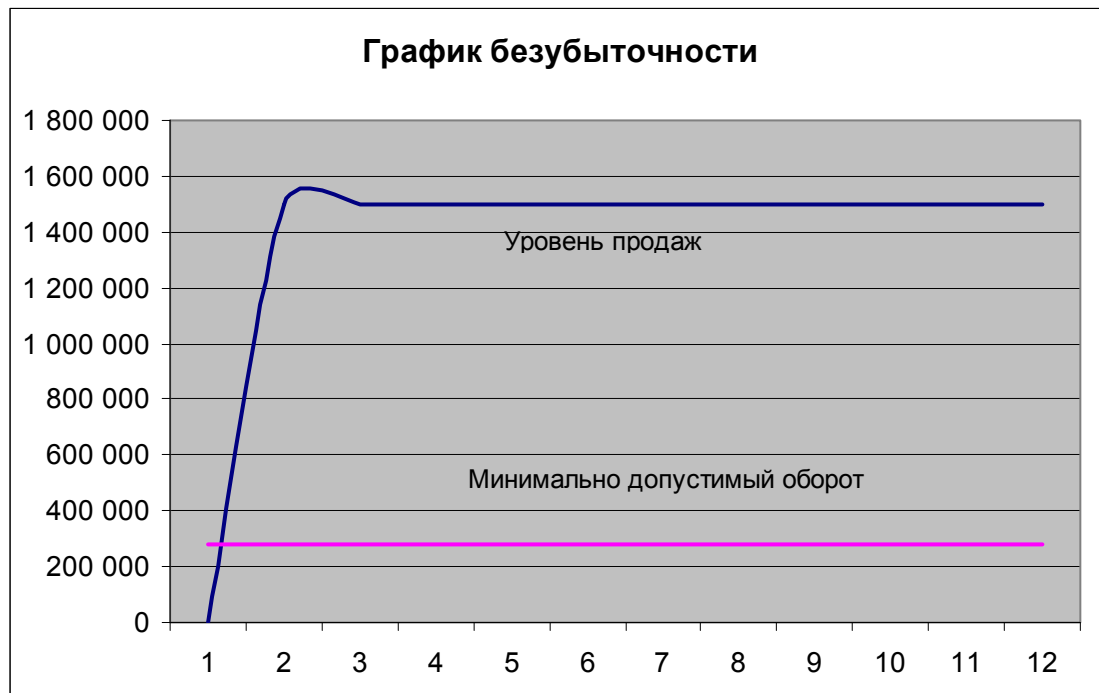


Рис.4. График безубыточности проекта

## 5. Выводы по бизнес-плану проекта и перспективы развития бизнеса

Приводимые показатели эффективности и рентабельности рассматриваемого проекта, выведенные на основе представляемого в бизнес - плане «Отчета о прибылях и убытках» (сумма накапливаемой прибыли – Табл.4, Рис. 2) и «Отчета о движении капитала» (Табл.5, Рис. 3).

Положительное значение итогового сальдо на конец рассматриваемого периода осуществления проекта, показывающее достижение положительного финансового потока с размере, достаточном для самофинансирования бизнеса, доказывают его абсолютную ликвидность с точки зрения рентабельности продукции, продаж и инвестиций, а также исходя из стабильного наличия текущих объемов прибыли и структуры торгового себестоимости проекта (Табл.3).

Вывод об абсолютной ликвидности проекта убедительно подтверждается, в числе прочего, цифрой «Совокупного валового дохода»

проекта (Таблица 6), демонстрирующей абсолютное итоговое значение финансовых результатов проекта, и определяющей его инвестиционную привлекательность, выраженную значением ROI проекта (Таблица 7).

Абсолютная б/убыточность проекта рассчитана как **точка безубыточности** (Break even point) и пределы «безопасности» уровня продаж (текущее превышение размеров продаж средневзвешенной линии безубыточности) и представлена в Табл. 8.

Данные значения тем более показательны ввиду того, что расчеты представленного бизнес-плана строились исходя из консервативных прогнозов в отношении предполагаемого уровня рентабельности продукции (не показана возможность гораздо более высокого уровня прибыльности проекта в случае сбыта продукции напрямую без дилеров). И, соответственно, из максимально консервативных прогнозов движения потока наличности. Также в расчетах фигурирует максимально возможная стоимость сырья.

***Социальная значимость проекта обусловлена общим размером налоговых платежей (640 800р.) и отчислений ИП в социальные фонды (153 200р. за 1-й год осуществления проекта) и созданием как минимум 5 рабочих мест (швей).***

#### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

В случае перехода на торговлю без дилеров как уже было сказано маржинальность продаж возрастает на 7-8%. Но и без этого полученная прибыль может быть вложена в новое оборудование по пошиву спецодежды из спецткани. Последняя представляет из себя достаточно перспективный рынок с достаточно высокой маржинальностью продаж – порядка 20-22% через дилерскую сеть, а напрямую без дилеров до 36-29%.

Кроме того в перспективе развития ИП – возможно уже начиная с 5-7 мес. с момента начала проект– набор еще 4-5 швей на вторую смену.