

ТЕХНИКО – ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

«Организация производства постельного белья в г.
Ивантеевка»



Стоимость проекта:
2000 тыс. руб.

2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ:

РЕЗЮМЕ.....	3
Название проекта.....	3
Цель проекта	3
Описание проекта	3
Финансирование проекта.....	3
Горизонт расчета	3
Показатели эффективности	3
ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА.....	4
Общие сведения о предприятии и его история Ошибка! Закладка не определена.	
Концепция проекта	4
Отрасль экономики и ее перспективы.....	5
План маркетинга	8
ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	11
Инвестиционный план	11
Финансирование проекта	11
Обоснование и расчет доходов и расходов	12
План доходов и расходов	17
Уровень безубыточности	19

РЕЗЮМЕ

Название проекта

Организация производства постельного белья в г. Ивантеевка.

Цель проекта

Организовать доходный бизнес по производству постельного белья с целью выхода на прибыль 7501,6 тыс. руб. в год.

Описание проекта

В рамках данного проекта планируется привлечь средства в размере 2000 тыс. руб. для открытия цеха по производству постельного белья из различных материалов широкого ценового диапазона. Как показал анализ, этот рынок является растущим и, не смотря на конкуренцию, достаточно перспективным. Это связано с тем, что потребность в постельном белье у людей будет всегда, не смотря на уровень доходов и другие факторы. Важным условием является и налаживание каналов сбыта, что гарантирует продажи продукции в больших объемах.

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта

2000 тыс. руб.

Финансирование проекта

Осуществляется за счет заемных средств.

Горизонт расчета

3 года.

Срок окупаемости – 4 мес.

Показатели эффективности

Чистая приведенная стоимость – 12029,7 тыс. руб.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) – 88,6 %

Индекс доходности (PI) – 6,02

Рентабельность проекта – 28,4 %.

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Инициатор проекта

Инициатором проекта является ООО «ШУБЕРТ-8».

Реквизиты предприятия:

ИНН: 9718009817

КПП: 771801001

ОГРН: 1167746509160

ОКПО: 2730777

Юридический адрес предприятия: Москва, улица Монтажная, д. ДОМ 9, оф. ПОМ. IV КОМНАТА 14.

Генеральный директор: Расулов Ахмед Расулович.

Система налогообложения: общая.

Основной вид деятельности 51.42.3 «Оптовая торговля изделиями из меха».

Концепция проекта

- Отрасль: производство.
- Специализация предприятия: швейное производство, ориентированное на определенную целевую аудиторию.
- Продукт: физический товар – постельное белье.
- Организация продажи продукции: оптовым покупателям (крупные торговые компании – оптовики, торговые сети и т.д.), а также через интернет.
- Необходимые ресурсы: помещение, оборудование, квалифицированный персонал.
- Тип потребителя: компании (оптовые покупатели продукции), население (конечные покупатели товаров).
- Стадия проекта: финансирование.

Ключевыми факторами успеха данного проекта являются:

- Популярный товар, пользуется и будет пользоваться большим спросом.
- Гарантии на качество продукции.
- Высокий уровень клиентоориентированности (возможен пошив в определенных объемах на заказ).

Ценовая категория	Цена, руб./комплект
Категории Премиум	2,25
Категории Люкс (шелк, батист, атлас, жаккард)	4,25

Сильные и слабые стороны бизнеса представлены в таблице 4 (SWOT – анализ).

Таблица 4.

Матрица SWOT

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Знание потребностей на данном рынке. 2. Гарантии на качество продукции. 3. Высокий уровень клиентоориентированности (возможен пошив постельного белья в определенных объемах на заказ). 4. Широкий ассортимент из различных материалов и широкого ценового диапазона. 5. Высокое качество материалов. 6. Возможны скидки для оптовиков. 7. Использование современного оборудования в производстве.	1. Отсутствие свободных денежных средств на открытие производства. 2. Необходимо нарабатывать клиентскую базу. 3. Необходимо тестировать различные каналы продвижения.
Возможности	Угрозы
1. Возможность расширять ассортимент (различные ткани, размеры, комплекты и т.д.). 2. Возможность выхода с продукцией в различные регионы. 3. Возможность продвигать продукцию через интернет – магазин и другие каналы в интернете.	1. Рост цен на материалы. 2. Снижение доходов населения. 3. Рост импорта постельного белья. 4. Появление крупных конкурентов.

Сильные стороны и возможности способствуют дальнейшему развитию бизнеса. Реализация возможностей позволит увеличить доходы бизнеса.

Стратегия продвижения бизнеса

I. Разработка и запуск современного интернет – магазина, интегрированного с системой 1С.

Методы продвижения интернет - магазина:

- 1) Контекстная реклама (Яндекс.Директ и Гугл Эдвордс).
- 2) Направление трафика через другие источники.

II. Он-лайн продвижение:

- Сообщества в соцсетях, постоянное ведение сообществ, представление новинок.
- Таргетированная реклама.
- E-mail рассылки (уже существующим клиентам).

III. Разработка полиграфии, которая необходима для выставок, для раздачи оптовикам и т.д.:

- Визитки.

ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**Инвестиционный план**

Инвестиционные затраты включают:

Таблица 1.

Инвестиционные затраты, тыс. руб.

Статьи затрат	Сумма, тыс. руб.
Производственное оборудование	880
Создание сайта	50
Аренда помещения (2 мес.)	240
Заработная плата (на 2 мес.)	250
Запас материалов (2 мес.)	580
ИТОГО	2000

Перечень необходимого оборудования:

- Рскройная машина.
- Паровой утюг. Утюжильный стол с вытяжкой.
- Одноигольные швейные машины челночного стежка- DDL-8700-7-высокоскоростная с автоматической системой смазки и лапки с тефлоновым покрытием.
- Машина для обработки петель.
- Оверлок с плоской платформой 737K-504M1-15/.

Общая сумма инвестиций составляет **2000** тыс. руб.

Финансирование проекта

Финансирование проекта осуществляется за счет заемных средств.

Условия займа:

- 1) Сумма - 2000 тыс. руб.
- 2) Срок займа – 2 года.
- 3) Стоимость заемных средств – 15% годовых.

График выплаты кредита представлен в таблице 2:

Таблица 2.

График выплаты кредита по месяцам

Месяц	Остаток денежных средств	Выплаты основной суммы займа	Выплаты процентов	Итого выплаты по займу
1	2000	83,3	25	108,3
2	1916,7	83,3	24,0	107,3

Таблица 1.

Расчет выручки на 3 года, тыс. руб.

Показатели	1 год	2 год	3 год
Объемы продаж, шт.:			
Постельное белье нижней ценовой категории	3163	4272	4272
Средняя ценовая категория	3560	4800	4800
Категории Премиум	1780	2400	2400
Категории Люкс (шелк, батист, атлас, жаккард)	890	1200	1200
Цена на продукцию, тыс. руб./комплект:			
Постельное белье нижней ценовой категории	0,7	0,7	0,7
Средняя ценовая категория	1,5	1,5	1,5
Категории Премиум	4,5	4,5	4,5
Категории Люкс (шелк, батист, атлас, жаккард)	8,5	8,5	8,5
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.:			
Постельное белье нижней ценовой категории	2214,1	2990,4	2990,4
Средняя ценовая категория	5340	7200	7200
Категории Премиум	8010	10800	10800
Категории Люкс (шелк, батист, атлас, жаккард)	7565	10200	10200
ИТОГО выручка, тыс. руб.	23129,1	31190,4	31190,4

Поскольку сезонность в данном бизнесе отсутствует, прогнозируется, что размер выручки будет постепенно увеличиваться за счет расширения клиентской базы.

Постоянные затраты по проекту – это затраты, не зависящие от объемов производства. Затраты рассчитываются на год:

Таблица 5.

Расчет постоянных затрат, тыс. руб.

Статьи затрат	В месяц, тыс. руб.	В год, тыс. руб.
Заработная плата	250	3000
Отчисления от заработной платы	75	900
Аренда	80	960
Транспортные затраты	30	360
Продвижение	50	600
Амортизация	7,3	88
Налог на имущество	0,0	19,2
Прочие общехозяйственные затраты	24,3	291
ИТОГО	516,6	6218,2

Заработная плата рассчитывается исходя из следующих условий:

План доходов и расходов

Таблица 6.

План доходов и расходов, тыс. руб.
(первый год)

Показатели	Месяц, 1-й год											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Выручка	519	649,8	1038	1299,6	1820	2207,5	2599,2	2599,2	2599,2	2599,2	2599,2	2599,2
Переменные затраты	259,5	324,9	519	649,8	910	1103,8	1299,6	1299,6	1299,6	1299,6	1299,6	1299,6
Постоянные затраты	110,1	110,1	330,4	330,6	330,6	340,9	506,5	517,0	522,0	517,0	517,0	522,0
Прибыль до налогообложения	259,5	324,9	519	649,8	910	1103,75	1299,6	1299,6	1299,6	1299,6	1299,6	1299,6
Налог на прибыль (20%)	51,9	65,0	103,8	130,0	182,0	220,8	259,9	259,9	259,9	259,9	259,9	259,9
Чистая прибыль	207,6	259,9	415,2	519,8	728,0	883,0	1039,7	1039,7	1039,7	1039,7	1039,7	1039,7

Таблица 7.

План доходов и расходов на 3 года, тыс. руб.

Показатели	1 год	2 год	3 год
Выручка	23129,1	31190,4	31190,4
Переменные затраты	11564,6	15595,2	15595,2
Постоянные затраты	4653,8	6218,2	6218,2
Прибыль до налогообложения	11564,6	9377,0	9377,0
Налог на прибыль (20%)	2312,9	1875,4	1875,4
Чистая прибыль	9251,6	7501,6	7501,6

План движения денежных средств на 3 года приведен в таблице 8:

Таблица 8.

План движения денежных средств

Показатели	Инвест. период	1 год	2 год	3 год
Остаток денежных средств на начало периода	0	0	3366,6	9786,9
I. Доходы	2000	23129,1	31190,4	31190,4
Выручка	0	23129,1	31190,4	31190,4
Собственные средства	0	0	0	0
Кредит	2000	0	0	0
II. Общая сумма затрат, в т.ч.:	2000	17449,6	22894,7	21813,4
Инвестиционные затраты	2000	0	0	0
Переменные расходы	0	11564,6	15595,2	15595,2
Постоянные расходы	0	4653,8	6218,2	6218,2
Выплаты по кредиту	0	1231,3	1081,3	0
III. Налоги	0	2312,9	1875,4	1875,4
Налог на прибыль	0	2312,9	1875,4	1875,4
Денежный поток	0	3366,6	6420,4	7501,6
Остаток денежных средств на конец периода	0	3366,6	9786,9	17288,5

Таблица 10.

Экономическая эффективность проекта

Показатели	Значение
1. Чистая приведенная стоимость (NPV) при ставке 10%, тыс. руб.	12029,7
2. Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	88,6
3. Индекс доходности (PI)	6,02
4. Срок окупаемости (PBP), лет	3 мес.
5. Дисконтированный срок окупаемости (DPBP), лет	4 мес.
6. Рентабельность (за 3 года), %	28,4

Уровень безубыточности

Уровень безубыточности рассматривается для того, чтобы узнать минимальный объем выручки за год.

Исходные данные (второй год – выход на полную мощность)

Постоянные расходы за год - 6218,2 тыс. руб.

Переменные расходы за год - 15595,2 тыс. руб.

Выручка за год – 31190,4 тыс. руб.

Рассчитаем точку безубыточности:

1. Сумма покрытия (Выручка за год – Переменные расходы за год):
 $31190,4 - 15595,2 = 15595,2$ тыс. руб.

2. Коэффициент покрытия (Сумма покрытия / Выручка):

$$K = \frac{15595,2}{31190,4} = 0,5$$

3. Пороговая выручка (точка безубыточности) (Постоянные расходы / Коэффициент покрытия):

$$Tб = 6218,2 : 0,5 = 12436,4 \text{ тыс. руб.}$$

Полученное значение точки безубыточности означает, что выручка не должна быть менее 12436,4 тыс. руб. в год.

В то же время прогноз доходов показывает, что прогнозная выручка находится значительно выше порога рентабельности, т.е. минимального значения.