

ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

1. **Название предприятия, организационно-правовая форма** самозанятость
2. **Адрес** Авиаторов, 4 **Телефон** +7 893 334 34 22
3. **ФИО (полностью, дата рождения)** Иванова Екатерина Ивановна 29.09.1990
4. **Контакты:** тел. +7 893 334 34 22 **e-mail:** ivanov2909@gmail.com
5. **ИНН:** 000000
6. **Полное название проекта:** Ателье
7. **Место реализации проекта** г. Новосибирск, ул. Авиаторов, 4
8. **Дата начала реализации проекта** январь 2023 года
9. **Продолжительность реализации проекта, мес.** 12

Общая стоимость проекта 350 000 руб.

в том числе:

Собственные средства 0 руб.

Заемные средства 0 руб.

Фин. помощь (ср-ва гос. поддержки, бюджетные инвестиции и др.) 350 000 руб.

Количество новых рабочих мест 0 чел.

Срок окупаемости проекта 9 мес.

Рентабельность продаж 65,52%

Рентабельность производства 111,73%

г. Новосибирск 2022

Содержание

| | |
|--------------------------|----|
| 1. Описание бизнеса | 4 |
| 2. Продукты и услуги | 5 |
| 3. Анализ рынка | 7 |
| 4. План маркетинга | 10 |
| 5. Производственный план | 13 |
| 6. План персонала | 14 |
| 7. План затрат | 16 |
| 8. Финансовый план | 19 |
| 9. Приложения | |

Резюме

Образование заявителя

| Наименование учебного заведения | Год поступления | Год окончания | Специальность |
|---|-----------------|---------------|---------------|
| Архангельский государственный технический университет | 2005 | 2008 | Швея |

Дополнительное образование

| Наименование учреждения | Года поступления | Год окончания | Специальность |
|-------------------------|------------------|---------------|---------------|
| Онлайн-курс от «Эколь» | 2019 | 2020 | Менеджер |

Опыт работы заявителя

| Наименование учебного заведения | Дата выхода | Дата увольнения | Должность |
|---------------------------------|-------------|-----------------|-----------|
| Ателье “Красивая” | 01.05.2018 | 12.09.2019 | Швея |

Раздел 1 «Описание бизнеса»

1.1 Описание фирмы

Основные данные о фирме:

Полное наименование: Иванова Екатерина Ивановна

Организационно-правовая форма: самозанятость

Месторасположение и юридический адрес: г. Новосибирск, Авиаторов, 4

Почтовый адрес, электронный адрес, интернет-сайт: тел. +7 893 334 34 22e-mail: ivanov2909@gmail.com

Профиль и основные виды деятельности: ателье

Характеристика юридических документов, требуемых для рассматриваемых видов деятельности (необходимые лицензии, разрешения и др.): нет

Отличительные компетенции компании:

- Доступные цены.
- Быстрое выполнение

1.2 Цели проекта

- Цель бизнес-плана: Получение социального контракта
- Цель бизнеса: Создание стабильного источника дохода

Раздел 2 «ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ»

1. Наименование продукции (услуги):

- Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120х60, круг, овал)
- Конверт на выписку с бантом на резинке
- Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74)
- Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74)
- Подушка для беременных
- Кокон-гнездышко
- Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку

2. Назначение продукции (услуги):

Удовлетворяемые потребности: обеспечение родителей детскими вещами

3. Основные характеристики продукта (услуги):

Производство одежды, в частности детской, является перспективным направлением бизнеса. В связи ростом благосостояния населения, а также желанием родителей одевать ребенка только в красивые вещи, спрос на детскую одежду ежегодно увеличивается.

Я планирую производить следующие товары:

- Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120х60, круг, овал).
- Конверт на выписку с бантом на резинке.
- Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74).
- Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74).
- Подушка для беременных.
- Кокон-гнездышко.

- Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку.

4. Потребительские свойства продукта (услуги):

Красота, цена, быстрая работа

5. Основные конкурентные преимущества продукции (услуги):

- Доступные цены
- Высокое качество работы

6. Планируемый ассортимент и структура выпуска продукции (в натуральных показателях):

Таблица 1

| Наименование товаров, работ, услуг | Ед. изм. | Средняя цена, руб. (за месяц) |
|---|----------|----------------------------------|
| Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал) | услуга | 4 000,00 |
| Конверт на выписку с бантом на резинке | услуга | 1800 |
| Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74) | услуга | 2000 |
| Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74) | услуга | 1300 |
| Подушка для беременных | услуга | 2500 |
| Кокон-гнездышко | услуга | 1700 |
| Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку | услуга | 1000 |

7. Юридическая защищенность продукции (услуги) патентом, торговой маркой, правом на изготовление копий:

Отсутствует.

8. Дополнительные сервисные услуги:

Отсутствует.

Раздел 3 «АНАЛИЗ РЫНКА»

3.1 Общее описание рынка и его целевых сегментов

1. Основные потребители продукции (услуг):

- Физические лица находящиеся на территории Новосибирской области.
- Средний заработок.
- Женщины и мужчины

2. Наиболее привлекательные потребители (или их группы) (в финансовом отношении): женщины и мужчины 30-35 лет.

3. Как компания будет позиционировать свой товар/ услугу для этих привлекательных клиентов: женщины и мужчины 30-35 лет.

4. Сегмент рынка с наиболее устойчивым спросом на товар/ услугу:

Таблица 2

| Наименование товаров, работ, услуг | Ед. изм. | Средняя цена, руб. (за месяц) |
|---|----------|----------------------------------|
| Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал) | услуга | 4 000,00 |
| Конверт на выписку с бантом на резинке | услуга | 1800 |
| Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74) | услуга | 2000 |
| Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74) | услуга | 1300 |
| Подушка для беременных | услуга | 2500 |
| Кокон-гнездышко | услуга | 1700 |
| Непромокаемый матрасник в детскую кроватку | услуга | 1000 |

5. Товарные особенности целевых сегментов и их ассортиментное наполнение: особенностей нет.

какую долю рынка компания собирается контролировать (обосновать):

- Согласно статистике, за 2021 год в Новосибирске живут 1 621 330 людей.
- По статистике, 20% (324 266) используют данные услуги
- Средний чек: 2000 руб.
- Объем рынка: 648532000

Я планирую занять долю рынка в размере: 0.15% от годового объема

3.2 «SWOT-АНАЛИЗ» бизнес-проекта

Таблица 3

| Сильные стороны | Слабые стороны |
|---|---|
| Рост спроса на товар | Недостаток бизнес-репутации в своей нише. |
| Нормальная финансовая обеспеченность. | Нехватка управленческих навыков. |
| Продуманное ценообразование; | |
| Отсутствие негативного влияния от компаний-конкурентов | |
| Большой опыт. | |
| Возможности | Угрозы |
| Расширение сервисной сферы для удовлетворения большего количества клиентского спроса. | Появление на рынке компаний-конкурентов, у которых издержки ниже. |
| Создание гибкой системы скидок; | Рост требований заказчиков и поставщиков. |
| Использование технологических новинок и мастерства, чтобы предлагать новые услуги. | Колебания спроса и предпочтений клиентов. |

Вывод: бизнес достаточно перспективен.

Плюсы и минусы данного бизнеса

Плюсы:

- Востребованность услуг
- Высокая доходность
- Простота организации бизнеса
- Можно реализовать свои творческие способности

Минусы:

- Непростое вхождение в данную сферу, борьба за клиента в условиях конкуренции
- Необходимость постоянно следить за уровнем сервиса

3.3 Анализ конкурентов

Для проведения анализа конкурентов необходимо собрать информацию о сильных и слабых сторонах каждой из компаний-конкурентов.

Таблица 4

| Конкуренты (по убыванию их значимости) | Основные преимущества | Основные недостатки | Основной спектр продукции (совпадающий с вашей компанией) | Маркетинговые предложения | Используемая стратегия |
|--|-----------------------|---------------------|--|------------------------------|--|
| 1.Бортики, конверты, гнездышки Новосибирск НСК | Большой спектр | Цена | <ul style="list-style-type: none">● Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120х60, круг, овал)● Конверт на выписку с бантом на резинке " | Аккуратно и за приятную цену | Стратегия высокого качества за приятную цену |
| 2.ООО “Детки” | Большой спектр | Цена | <ul style="list-style-type: none">● Конверт● Комбинезон | Аккуратно и за приятную цену | Стратегия высокого качества за приятную цену |
| 3.ООО “Полина” | Большой спектр | Цена | <ul style="list-style-type: none">● Конверт● Комбинезон | Аккуратно и за приятную цену | Стратегия высокого качества за приятную цену |

Вывод: благодаря низкой цене и креативному подходу к работе, я могу достаточно быстро привлечь новых клиентов и сделать их постоянными.

Раздел 4 «ПЛАН МАРКЕТИНГА»

4.1 Ценовая политика

Обоснованность ценовой политики, факторы влияющие на колебания цен (сезонность, особенности производственного процесса, гибкость и мобильность производственного процесса и т.д.) : на цену могу повлиять только экономика. С ростом цен на сырье, будет увеличиваться и стоимость конечного продукта.

Сопоставление цен и стоимости услуг на свою продукцию и продукцию конкурентов.

Таблица 5

| Наименование продукции (работ, услуг) | ед. измерения | Цена, руб. | | | |
|---------------------------------------|---------------|------------------|-------------|-------------|-------------|
| | | Собственная цена | Конкурент 1 | Конкурент 2 | Конкурент 4 |
| Конверт | товар | 1800 | 2000 | 2500 | 1900 |
| Комбинезон | товар | 1300 | 2000 | 1500 | 1990 |

Способы продвижения продукции (работ, услуг) на рынок (реклама, скидки, участие в выставках и т.д.):

На сегодняшний день продвижение через Интернет - это самый перспективный канал рекламы для в развития любого бизнеса.

Самое важное при организации данного бизнеса, это грамотная рекламная компания, которая позволит донести свое сообщение до максимального количества целевых клиентов.

Самым эффективным средством рекламы является Интернет (быстро, дешево, релевантное).

Продвижение через Интернет:

Социальные сети:

- Вконтакте;
- Одноклассники.

Также будет задействована наружная реклама:

Бизнес-план можно приобрести на сайте <https://bpum.ru>

- вывеска;
- указатели;
- плакаты.

Размещение отметки местоположения кофейни на картах:

- Яндекс Карты;
- Google Maps;
- 2ГИС.

Методы реализации (прямая поставка, торговые представители, посредники), наличие предварительных договоренностей и протоколов намерений на поставку (наименование организаций): договоренность о покупке техники.

4.2 План продаж продукции в натуральном выражении

Таблица 6

| Наименование показателей | ед. изм. | Периоды (по кварталам) | | | | Итого за год |
|---|----------|------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------|
| | | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал | |
| Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал) | товар | 15 | 15 | 16 | 16 | 62 |
| Конверт на выписку с бантом на резинке | товар | 18 | 18 | 19 | 19 | 74 |
| Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74) | товар | 15 | 15 | 16 | 16 | 62 |
| Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74) | товар | 24 | 24 | 25 | 25 | 99 |
| Подушка для беременных | товар | 15 | 15 | 16 | 16 | 62 |
| Кокон-гнездышко | товар | 18 | 18 | 19 | 19 | 74 |
| Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку | товар | 18 | 18 | 19 | 19 | 74 |
| | | | | | | 507 |

Раздел 5 «ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН»

5.1 Описание местоположения

г. Новосибирск, Авиатров, 4

5.2 Выбор места реализации проекта, его особенности

Услуги анализируются на территории клиента.

Таблица 7

| | |
|---|---|
| Место реализации проекта (указать точный адрес) | - |
| Обеспеченность транспортной, инженерной, социальной инфраструктурой | - |
| Наличие производственных площадей (их размер), в т.ч.: | |
| - в собственности | - |
| - в аренде (указать, на какой срок) | - |
| Состояние производственных площадей | - |
| Доступность производственных площадей для покупателей | - |

5.3 Производственная мощность

Таблица 8

| наименование | значение |
|---|-------------|
| 1. Годовая производственная мощность предприятия, ед. | 1060 |
| 2. Режим работы предприятия, час. | 12 |

Режим работы предприятия:

$$T_{пл.} = (365 - n_{дн.вых} - n_{празд} - n_{дн.тех.ост}) \times 12; \text{ час.}$$

$$3\ 180 \text{ часов} = (365 - 70 - 30 - 0) \times 12$$

Производственная мощность предприятия или цеха при однотипном оборудовании рассчитывается по формуле:

Бизнес-план можно приобрести на сайте <https://bpum.ru>

$$M = \frac{N * T_{пл}}{h} \frac{N * T_{пл}}{h}$$

где N - среднегодовое количество однотипного оборудования;

$T_{пл}$ - плановый (полезный, эффективный) годовой фонд времени работы оборудования, час;

h – затраты времени на выпуск единицы продукции (станкоемкость).

$$M = 3\ 180 \text{ часов} / 3 \text{ часа} = 160$$

5.4 Объем производства продукции (услуг) в натуральном выражении по периодам проекта

Таблица 9

| Наименование продукции (услуг) | ед. изм. | 2023 год | | | | | 2024 | 2025 | Итого по проекту |
|---|----------|----------|-------|-------|-------|-------|------|------|------------------|
| | | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | всего | | | |
| Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал) | товар | 15 | 15 | 16 | 16 | 62 | 63 | 64 | 189 |
| Конверт на выписку с бантом на резинке | товар | 18 | 18 | 19 | 19 | 74 | 76 | 77 | 227 |
| Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (pp. 56 – 74) | товар | 15 | 15 | 16 | 16 | 62 | 63 | 64 | 189 |
| Комбинезон на выписку летний (pp 56 – 74) | товар | 24 | 24 | 25 | 25 | 99 | 101 | 103 | 303 |
| Подушка для беременных | товар | 15 | 15 | 16 | 16 | 62 | 63 | 64 | 189 |
| Кокон-гнездышко | товар | 18 | 18 | 19 | 19 | 74 | 76 | 77 | 227 |
| Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку | товар | 18 | 18 | 19 | 19 | 74 | 76 | 77 | 227 |
| ИТОГО УСЛУГ | | 123 | 125 | 128 | 131 | 507 | 517 | 527 | 1551 |

5.5 Объем реализации продукции (услуг) в денежном выражении по периодам проекта, руб.

Таблица 10

| Наименование продукции (услуг) | ед. изм. | 2023 год | | | | | Итого по проекту | 2024 | 2025 |
|---|----------|----------|---------|---------|---------|--------------------------|------------------|--------------|--------------|
| | | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | всего | | | |
| Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал) | руб | 60 000 | 61 200 | 62 424 | 63 672 | 247 296 | 252 242 | 257 287 | 756 826 |
| Конверт на выписку с бантом на резинке | руб | 32 400 | 33 048 | 33 709 | 34 383 | 133 540 | 136 211 | 138 935 | 408 686 |
| Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74) | руб | 30 000 | 30 600 | 31 212 | 31 836 | 123 648 | 126 121 | 128 644 | 378 413 |
| Комбинезон на выписку летний (рр 56 – 74) | руб | 31 200 | 31 824 | 32 460 | 33 110 | 128 594 | 131 166 | 133 789 | 393 550 |
| Подушка для беременных | руб | 37 500 | 38 250 | 39 015 | 39 795 | 154 560 | 157 652 | 160 805 | 473 016 |
| Кокон-гнездышко | руб | 30 600 | 31 212 | 31 836 | 32 473 | 126 121 | 128 644 | 131 217 | 385 981 |
| Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку | руб | 18 000 | 18 360 | 18 727 | 19 102 | 74 189 | 75 673 | 77 186 | 227 048 |
| ИТОГО РУБ. | | 239 700 | 244 494 | 249 384 | 254 372 | 987 949 | 1 007 708 | 1 027 863 | 3 023 520 |

Раздел 6 «ПЛАН ПЕРСОНАЛА»

В процессе реализации проекта не возникает необходимость в создании рабочего места.

Раздел 7 «ПЛАН ЗАТРАТ»

7.1 Материальные производственные затраты в стоимостном выражении

Таблица 11

| Вид материальных затрат | ед.изм | Комплект в детскую кроватку: простынь на резинке, бортики по всему периметру, одеяло (прямоугольная 120x60, круг, овал) | | | | Конверт на выписку с бантом на резинке | | | | Комбинезон на выписку зимний/демисезонный (рр. 56 – 74) | | | | Комбинезон на выписку летний (рр. 56 – 74) | | | | Вид материальных затрат | | | | Кокон-гнездышко | | | | Непромокаемый наматрасник в детскую кроватку | | | | Материальные затраты на весь объем производства, руб. за год |
|-------------------------|--------|---|-----------------------|------------------------|----------------------------|--|-----------------------|------------------------|----------------------------|---|-----------------------|------------------------|----------------------------|--|-----------------------|------------------------|----------------------------|--|-----------------------|------------------------|----------------------------|--|-----------------------|------------------------|----------------------------|--|-----------------------|------------------------|----------------------------|--|
| | | Норма расхода на 1 ед. в натур. выраж. | Цена мат. з-т руб/ед. | Объем пр-ва, шт. в год | Материальные затраты, руб. | Норма расхода на 1 ед. в натур. выраж. | Цена мат. з-т руб/ед. | Объем пр-ва, шт. в год | Материальные затраты, руб. | Норма расхода на 1 ед. в натур. выраж. | Цена мат. з-т руб/ед. | Объем пр-ва, шт. в год | Материальные затраты, руб. | Норма расхода на 1 ед. в натур. выраж. | Цена мат. з-т руб/ед. | Объем пр-ва, шт. в год | Материальные затраты, руб. | Норма расхода на 1 ед. в натур. выраж. | Цена мат. з-т руб/ед. | Объем пр-ва, шт. в год | Материальные затраты, руб. | Норма расхода на 1 ед. в натур. выраж. | Цена мат. з-т руб/ед. | Объем пр-ва, шт. в год | Материальные затраты, руб. | Норма расхода на 1 ед. в натур. выраж. | Цена мат. з-т руб/ед. | Объем пр-ва, шт. в год | Материальные затраты, руб. | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | |
| Материалы | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ткань | м | 3 | 500 | 15 | 7500 | 3 | 500 | 18 | 9000 | 3 | 500 | 15 | 7500 | 3 | 500 | 24 | 12000 | 4 | 700 | 15 | 10500 | 3 | 500 | 18 | 9000 | | | | 55 500 | |
| Нитки | м | 15 | 100 | 15 | 1500 | 15 | 100 | 18 | 1800 | 15 | 100 | 15 | 1500 | 15 | 100 | 24 | 2400 | 20 | 150 | 15 | 2250 | 15 | 100 | 18 | 1800 | 15 | 100 | 18 | 13 050 | |
| Материал для подушек | л | | | | | | | | | | | | | | | | | 15 | 500 | 15 | 7500 | 15 | 500 | 18 | 9000 | | | | 16 500 | |
| Непромокаемая ткань | м | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 3 | 300 | 18 | 5400 | 5 400 |
| ВСЕГО: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 90 450 | |

7.2 Вспомогательные материальные затраты

Не требуется.

7.3 Амортизация основных фондов

Не требуется.

7.4 Смета затрат на производство

Таблица 12

| № п/п | Статьи затрат | Годовые затраты, руб. | | |
|----------|--------------------------------------|-----------------------|--------------|------------|
| | | всего | в т.ч. | |
| | | | Постоянные | Переменные |
| 1 | Материальные затраты, в т.ч.: | 272 026 | | |
| 1.1 | производственные | 272 026 | 0 | 272 026 |
| 1.2 | вспомогательные | 0 | 0 | 0 |
| 2 | Затраты на оплату труда | 0 | 0 | 0 |
| 3 | Налоги (НПД 4%) | 42 865 | 42865 | 0 |
| 3.1 | НПД 4% | 42 865 | | |
| 3.2 | Страховые взносы | 0 | | |
| 4 | Амортизация основных средств | 0 | 0 | 0 |
| 5 | Прочие денежные расходы: | 186 000 | 0 | 0 |
| 5.1 | Ремонт помещения | 0 | 0 | 0 |
| 5.2 | Канцелярские и хоз.расходы | 0 | 0 | 0 |
| 5.3 | Командировочные расходы | 0 | 0 | 0 |

| | | | | |
|------------|---|----------------|--------|---------|
| 5.4 | Расходы на подбор и обучение персонала | 0 | 0 | 0 |
| 5.5 | Расходы на маркетинговые исследования | 0 | 0 | 0 |
| 5.6 | Страхование имущества | 0 | 0 | 0 |
| 5.7 | Аренда помещения | 180 000 | 180000 | 0 |
| 5.8 | Услуги связи | 6 000 | 6000 | 0 |
| 6 | Внепроизводственные расходы, в т.ч.: | 96 000 | 0 | 0 |
| 6.1 | Реклама | 36 000 | 0 | 36000 |
| 6.2 | Транспортные расходы, связанные со сбытом продукции | 60 000 | 60000 | 0 |
| 7 | ИТОГО: | 596 891 | 288865 | 308 026 |

Смета затрат по периодам проекта

Таблица 13

| № п/п | | 2023 год | | | | | Итого по проекту |
|----------|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|------------------|
| | | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | Всего | |
| 1 | Материальные затраты, в т.ч.: | 66000 | 67320 | 68666 | 70040 | 272026 | 272026 |
| 1.1 | Материальные производственные затраты | 66000 | 67320 | 68666 | 70040 | 272026 | 272026 |
| 1.2 | Вспомогательные материальные затраты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 | Затраты на оплату труда | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3 | Налоги (НПД 4%) | 9781 | 10380 | 11015 | 11689 | 42865 | 42865 |

Бизнес-план можно приобрести на сайте <https://bpum.ru>

| | | | | | | | |
|------------|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 3.1 | НПД 4% | 9781 | 10380 | 11015 | 11689 | 42865 | 42865 |
| 3.2 | Страховые взносы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4 | Амортизация основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5 | Прочие денежные расходы: | 46500 | 46500 | 46500 | 46500 | 186000 | 186000 |
| 5.1 | Ремонт помещения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.2 | Канцелярские и хоз.расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.3 | Командировочные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.4 | Расходы на подбор и обучение персонала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.5 | Расходы на маркетинговые исследования | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.6 | Страхование | | | | | 0 | 0 |
| 5.7 | Аренда помещения | 45000 | 45000 | 45000 | 45000 | 180000 | 180000 |
| 5.8 | Услуги связи | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 6000 | 6000 |
| 6 | Внепроизводственные расходы, в т.ч.: | 24000 | 24000 | 24000 | 24000 | 96000 | 96000 |
| 6.1 | Реклама | 9000 | 9000 | 9000 | 9000 | 36000 | 36000 |
| 6.2 | Транспортные расходы, связанные со сбытом продукции | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 60000 | 60000 |
| 7 | ИТОГО: | 146281 | 148200 | 150181 | 152229 | 596891 | 596891 |
| 8 | Удельный вес, % | 24,51% | 24,83% | 25,16% | 25,50% | | 100% |
| 9 | Затраты на 1 ед. продукции (услуги) | 1189,28 | 1181,25 | 1173,57 | 1166,25 | | 1177,40 |

Раздел 8 «ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН»

8.1 План прибылей и убытков

Таблица 14

| № п/п | показатели | 2023 год | | | | |
|----------|---|----------|-------|-------|-------|-------|
| | | 1 кв. | 2 кв. | 4 кв. | 4 кв. | всего |
| 1 | выручка от реализации, руб. (таб.№9) | | | | | |
| 2 | общие затраты , руб. (таб.№15) | | | | | |
| 3 | балансовая прибыль, руб. (п.1-п.2) | | | | | |

8.2 Инвестиционные затраты по источникам финансирования

Таблица 15

| № п/п | | кол-во | цена 1 ед., руб. | затраты всего, руб. | источники финансирования затрат, из | | |
|-------|---|--------|---------------------|---------------------|-------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| | | | | | финансовая помощь, руб. | заемные средства*, руб. | собственные средства, руб. |
| 1 | Прямострочная промышленная швейная машина Augora | 1,00 | | | | 0 | 0 |
| 2 | Стол для прямострочных машин Augora | 1,00 | | | | | |
| 3 | 4-х ниточный оверлок Augora | 1,00 | | | | | |
| 4 | Стол для оверлоков Augora | 1,00 | | | | | |
| 5 | Раскройный стол | 1,00 | | | | | |
| 6 | Ножницы портновские | 1,00 | | | | | |
| 7 | Паровой утюг | 1,00 | | | | | |
| 8 | Пресс для установки фурнитуры | 1,00 | | | | | |
| 9 | Другое оборудование | 1,00 | | | | | |
| 13 | Наполнитель «синтешар» | 20,00 | | | | | |
| 14 | Наполнитель синтепон объемный «Микро» | 5,00 | | | | | |
| 15 | Наполнитель синтепон объемный | 5,00 | | | | | |
| 16 | Ткань, мелкая фурнитура (нитки, иглы, молнии, репсовая лента, булавки и т.д.) | 1,00 | | | | | |
| | ИТОГО | | | 350 000,00 | | | |

* при условии привлечения заемных средств необходимо рассчитать процент по обслуживанию кредита

8.3 График реализации проекта по периодам

Таблица 16

| Действие | Начало выполнения (месяц) | Завершение выполнения (месяц) |
|---|----------------------------------|--------------------------------------|
| Получение единовременной денежной выплаты | Январь | Январь |
| Привлечение заемных средств | Нет | - |
| Регистрация предприятия | - | - |
| Ремонт помещения | Нет | - |
| Закупка оборудования | Январь | Январь |
| Доставка оборудования | Январь | Январь |
| Наладка и запуск оборудования | Январь | Январь |
| Наем персонала | Январь | - |
| Обучение персонала | Нет | - |
| Начало производства товаров, услуг | Январь | - |
| Выход на полную производственную мощность | Февраль | Февраль |

8.4

Расчет точки безубыточности

Годовой объем производства продукции (услуг) в натуральном выражении (Q)

Таблица 17

| Показатели | на весь объем пр-ва | на 1 ед. продукции | удельный вес, % |
|------------------------------|---------------------|--------------------|-----------------|
| Выручка, руб./год | | | 100 |
| Постоянные затраты, руб./год | | | 569,80% |
| Переменные затраты, руб./год | | | 607,60% |
| Совокупные затраты, руб./год | | | 1177,40% |

1 способ: Маржинальный доход = Выручка – Переменные затраты

2 способ: Маржинальный доход = Постоянные затраты + Прибыль

Маржинальный доход на 1 ед. продукции = Цена – Зперем.удел.

Прибыль = Маржинальный доход – Постоянные затраты

Точку безубыточности (ПК) определяется по формуле:

$$\text{Пороговое количество товара (ПК) (шт.)} = \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{маржинальный доход на 1 ед.продукции}} - \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{маржинальный доход на 1 ед.продукции}}$$

Порог рентабельности (ПР) (руб.) = цена * ПК

Если несколько видов продукции, то по каждому виду считаем пороговое количество товара и порог рентабельности, при этом постоянные затраты распределяем в %-ом отношении пропорционально доле в общей выручке каждого вида продукции (услуги.)

8.5 Основные технико-экономические показатели проекта

Таблица 18

| № п/п | наименование показателей | ед.изм. | 2023 год | | | | |
|-------|---|---------|----------|---------|---------|---------|-------|
| | | | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | всего |
| 1 | Объем производства в натуральном выражении | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 2 | Выручка от реализации продукции | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 3 | Совокупные затраты на производство и сбыт продукции (услуг) | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 4 | Инвестиционные затраты, в т.ч. | | ■ | 350 000 | 350 000 | 350 000 | ■ |
| 4.1 | собственные средства | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 4.2 | заемные средства | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 4.3 | финансовая помощь | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 5 | Стоимость основных средств | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 6 | Производственная мощность оборудования | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 7 | Списочная численность ППП | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 8 | ФОТ ППП | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 9 | Среднемесячная заработная плата | | | | | | ■ |
| 10 | Чистая прибыль | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 11 | Порог рентабельности | | ■ | | | | ■ |
| 12 | Рентабельность продукции | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 13 | Рентабельность производства | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 14 | Срок окупаемости проекта | | ■ | | | | |

Расчет срока окупаемости:

$$T = \frac{\text{капитальные вложения}}{\text{годовую прибыль}} \frac{\text{капитальные вложения}}{\text{годовую прибыль}}$$

Расчет рентабельности:

- рентабельность продукции:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{прибыль}}{\text{себестоимость}} * 100\% \frac{\text{прибыль}}{\text{себестоимость}} * 100\%$$

- рентабельность производства:

$$R_{\text{произв.}} = \frac{\text{балансовая прибыль}}{\Phi_o + \Phi_{об}} * 100\% \frac{\text{балансовая прибыль}}{\Phi_o + \Phi_{об}} * 100\%$$

где Φ_o — среднегодовая стоимость основных фондов, руб.;

$\Phi_{об}$ — величина оборотных средств, руб.

8.6 Движение денежных средств по проекту

Таблица 19

| показатели | 2023 год | | | | |
|---|----------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | Всего |
| 1.Наличие денежных средств на начало периода (собственные средства) | | | | | |
| 2.Финансовая помощь | | | | | |
| 3.Выручка от оказания услуг, производства продукции, руб. | | | | | |
| ИТОГО поступления: | | | | | |
| 4.Платежи, всего: руб. | | | | | |
| <i>в том числе:</i> | | | | | |
| 4.1. Материалы | | | | | |
| 4.2. Электроэнергия | | | | | |
| 4.3. Затраты на оплату труда | | | | | |
| 4.4. Страховые взносы | | | | | |
| 4.5. Приобретение основных средств | | | | | |
| 4.6. Прочие расходы всего | | | | | |
| 5.Налог на прибыль | | | | | |
| 6.Возврат заемных средств и % | | | | | |
| 7.Остаток денежных средств на конец периода | | | | | |
| 8. Выплаты за счет прибыли | | | | | |
| 9.Остаток денежных средств на конец периода | | | | | |