**Бизнес-план**

**Цех по производству спецодежды**



**21.04.2019**

Содержание

[1. Резюме 3](#_Toc6977942)

[2. Информация о текущей деятельности Инициатора проекта 5](#_Toc6977943)

[3. Описание проекта 9](#_Toc6977944)

[4. Информация об основных участников проекта 11](#_Toc6977945)

[5. Описание продукта (услуги) 12](#_Toc6977946)

[6. Описание рынка продукции 14](#_Toc6977947)

[7. Организационный план 19](#_Toc6977948)

[8. План продаж и стратегия маркетинга 21](#_Toc6977949)

[9. Производственный план 23](#_Toc6977950)

[10. Социально-экономическое и экологическое воздействие 25](#_Toc6977951)

[11. Финансовый план проекта 26](#_Toc6977952)

[12. План финансирования 31](#_Toc6977953)

[13. Анализ проектных рисков 33](#_Toc6977954)

[Приложение 1 Прогноз движения денежных средств 34](#_Toc6977955)

[Приложение 2. Прогноз Прибылей и Убытков 35](#_Toc6977956)

[Приложение 3. Прогноз Активов и Обязательств 36](#_Toc6977957)

# Резюме

Концепция проекта предусматривает расширение цеха по производству специальной одежды (далее по тексту – спецодежда) в г. Бишкек Кыргызской Республики.

Основными видами спецодежды, производимыми цехом, будут медицинские халаты/костюмы и рабочие полукомбинезоны.

В последующем в ассортимент производимой продукции могут быть добавлены другие виды спецодежды.

Целевой группой планируемого цеха будут медицинские работники г. Бишкек, а также работники сферы обслуживания, жилищно – коммунального хозяйства, торговли, строительства и родственных видов деятельности.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

|  |  |
| --- | --- |
| Расходы, тыс. сом | 2019 |
| Инвестиции в основной капитал | 8 796 |
| Оборотный капитал | 7 524 |
| Всего | **16 320** |

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Источник финансирования, тыс. сом | Сумма | Период | Доля |
| Собственные средств | 7 524 | 03.2019 | 46% |
| Заемные средства | 8 796 | 02-03.2019 | 54% |
| Всего | **16 320** |  | **100%** |

Приняты следующие условия кредитования:

|  |  |
| --- | --- |
| Валюта кредита | доллар США |
| Процентная ставка, годовых | 5% |
| Срок погашения, лет | 5,0 |
| Выплата процентов и основного долга | ежемесячно |
| Льготный период погашения процентов, мес. | 0 |
| Льготный период погашения основного долга, мес. | 6 |
| Тип погашения | равными долями |

Показатели эффективности деятельности предприятия на 5-й год проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| Годовая прибыль (5 год), тыс. сом | 26 200 |
| Рентабельность активов | 27,1% |

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала за 5 лет при ставке дисконтирования 17,2% составил 46 313 тыс. сом.

|  |  |
| --- | --- |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | 109% |
| Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. сом | 46 313 |
| Окупаемость проекта (простая), лет | 2,23 |
| Окупаемость проекта (дисконтированная), лет | 2,44 |

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию 62 новых рабочих мест в г. Бишкек;

- поступлению дополнительных доходов в бюджет г. Бишкек;

Среди социальных воздействий проекта можно выделить

- удовлетворение потребностей персонала медицинской сферы и работников сферы обслуживания, жилищно–коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности в качественной спецодежде.

# Информация о текущей деятельности Инициатора проекта

**Общая информация**

Инициатор проекта – Общество с Ограниченной ответственностью «Униформа».

ОсОО «Униформа» работает на рынке уже более 3-х лет и зарекомендовала себя как качественного отечественного производителя медицинских халатов.

Компания была создана в 2015 году.

Учредители компании и доля участия:

|  |  |
| --- | --- |
| Учредитель | Доля в УК |
| Бейбосунов Т.П. | 55% |
| Акылов А. | 45% |

Все участники – граждане Кыргызской Республики.

**Основные покупатели**

Продукция пользуется широким спросом среди медицинских организаций КР. Реализуется продукция напрямую организациям через канал B2B. Компания имеет действующий сайт. Реклама также размещается на интернет ресурсах страны. Компания сотрудничает с государственными и частными медицинскими учреждениями Бишкека.

**Основные поставщики материалов**

При производстве спец.одежды компания использует материалы корейского и российского производства – ткани, китайского и российского – фурнитура и др. материалы.

Компания имеет прямые договорные отношения с поставщиками материалов из Южной Кореи и РФ.

Основными поставщиками материалов и сырья, с которыми компания сотрудничает на протяжении 3-х лет:

ООО «Ткани» - РФ,

Компания «ЮК» - Южная Корея,

Компания работает с поставщиками сырья и материалов по 100% предоплате. На складе компания поддерживает 2-х месячный запас материалов для бесперебойной работы.

Доставка материалов и сырья организована наземным транспортом, через местные логистические компании.

**Анализ текущей хозяйственной деятельности**

В настоящее время Компания производит пошив только одного вида продукции – медицинские халаты.

Объемы производства за последние три года в натуральном выражении, шт.:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| наименование | 2016 | 2017 | 2018 | Всего |
| медицинский халат | 5 940 | 19 800 | 27 720 | 53 460 |
| Всего: | **5 940** | **19 800** | **27 720** | **53 460** |

Объемы производства за последние три года в стоимостном выражении, тыс. сом:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| наименование | 2016 | 2017 | 2018 | Всего |
| медицинский халат | 10 692 | 35 640 | 49 896 | 96 228 |
| Всего: | **10 692** | **35 640** | **49 896** | **96 228** |

Структура себестоимости производства состоит из

* Условно переменных затрат: сырье, материалы, комплектующие (с учетом доставки и таможенных пошлин)
* Условно постоянных расходов: электроэнергия, аренда производственного помещения, ФОТ рабочих

Структура операционных текущих расходов состоит из:

* Коммерческих расходов: реклама в Интернете
* Административных расходов: ФОТ административного персонала, коммуникационные расходы, прочие мелкие расходы.

Ежемесячные расходы в настоящее время составляют 336 тыс. сом и включают в себя:

|  |  |
| --- | --- |
| Ежемесячные расходы компании | Тыс. сом |
| ФОТ | 299,0 |
| Аренда производственного помещения | 30,0 |
| Электроэнергия | 2,0 |
| Расходный материал | 1,0 |
| Услуги связи | 0,2 |
| Обслуживание и ремонт ОС | 0,5 |
| Услуги банка | 0,5 |
| Расходы на рекламу | 0,7 |
| Прочие непредвиденные расходы | 2,0 |
| Итого | **336** |

В компании работают 10 швей. Одна из швей также выполняет функции закройщика.

В компании нет менеджера по продажам и закупщика, так как компания сотрудничает с постоянными поставщиками материалов и сырья и закупает сырье в больших количествам по договорам на поставку. Функции отбора поставщиков и размещения заказов возложены на директора компании, также директор занимается поиском потенциальных заказчиков.

Штат компании, сом:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Штат | шт.ед. | оклад | ФОТ | СФ | Всего |
| Директор | 1 | 40,0 | 40,0 | 6,9 | 46,9 |
| Бухгалтер-кассир | 1 | 20,0 | 10,0 | 1,7 | 11,7 |
| Швеи | 10 | 20,0 | 200,0 | 34,5 | 234,5 |
| Уборщица | 1 | 5,0 | 5,0 | 0,9 | 5,9 |
| ИТОГО | **13** | **85,0** | **255,0** | **44,0** | **299,0** |

Прибыли и убытки за последние три года, тыс. сом:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | ВСЕГО | 2016 | 2017 | 2018 |
| Доход от реализации продукции, услуг | 96 228 | 10 692 | 35 640 | 49 896 |
| Себестоимость реализ. товаров, услуг | 67 360 | 7 484 | 24 948 | 34 927 |
| Маржинальная прибыль | **28 868** | **3 208** | **10 692** | **14 969** |
| Расходы периода | 8 761 | 700 | 4 031 | 4 031 |
| Амортизация | 347 | 116 | 116 | 116 |
| Доход до выплаты налогов | **19 760** | **2 392** | **6 546** | **10 822** |
| Налог на прибыль | 7 061 | 2 215 | 2 870 | 1 976 |
| Чистый доход | **26 821** | **4 607** | **9 415** | **12 798** |
| Кумулятивный чистый доход | 26 821 | 4 607 | 14 023 | 26 821 |

Движение денежных средств, тыс. сом:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 2016 | 2017 | 2018 | Всего |
| Операционная деятельность |  |  |  |  |
| Выручка | 10 692 | 35 640 | 49 896 | 96 228 |
| Платежи | 8 184 | 28 979 | 38 958 | 76 121 |
| Чистый операционный поток | **2 508** | **6 661** | **10 938** | **20 107** |
|  |  |  |  |  |
| Инвестиционная деятельность | |  |  |  |
| Покупка оборудования | 810 |  |  | 810 |
| Чистый инвестиционный поток | **-810** | **0** | **0** | **-810** |
|  |  |  |  |  |
| Финансовый поток |  |  |  |  |
| Вклад участников | 1 000 |  |  | 1 000 |
| Займы и кредиты | 700 |  |  | 700 |
| Погашенные займы | 200 | 500 |  | 700 |
| Чистый финансовый поток | **1 500** | **-500** | **0** | **1 000** |
|  |  |  |  |  |
| Чистый денежный поток | *3 198* | *6 161* | *10 938* | *20 297* |
|  |  |  |  |  |
| *Сальдо на начало* | *0* | *3 198* | *9 359* | *20 297* |
| *Сальдо на конец* | *3 198* | *9 359* | *20 297* | *40 595* |

Активы и обязательства на 31.12.2018, тыс. сом

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 2 016 | 2 017 | 2 018 | Всего |
| Краткосрочные активы |  |  |  |  |
| Денежные средства | 3 198 | 9 359 | 20 297 | 20 297 |
| Прочие активы | 2225 | 5085 | 7089 | 7 089 |
| Долгосрочные активы |  |  |  | 0 |
| Оборудование | 694 | 578 | 463 | 463 |
| Итого АКТИВЫ | **6 117** | **15 023** | **27 849** | 27 849 |
| Краткосрочные обязательства | 10 |  | 28 | 28 |
| Долгосрочные обязательства | 500 | 0 | 0 | 0 |
| Итого ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | **510** | **0** | **28** | 28 |
| Уставный капитал | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 |
| Нераспределенная прибыль | 4 607 | 14 023 | 26 821 | 26 821 |
| Итого КАПИТАЛ | **5 607** | **15 023** | **27 821** | 27 821 |
| *Валюта баланса* | *6 117* | *15 023* | *27 849* | *27 849* |

Производственные мощности ОсОО «Униформа», тыс. сом

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | кол-во | первонач. стоимость | балансовая стоимость |
| Швейная машинка | 10 | 400 | 229 |
| Оверлок | 5 | 250 | 143 |
| Гладильное оборудование | 4 | 10 | 6 |
| Раскроечный стол и раскройные ножи | 1 | 20 | 11 |
| Рабочий стол | 10 | 70 | 40 |
| Стул | 10 | 40 | 23 |
| Шкаф | 1 | 20 | 11 |
| Итого | 41 | 810 | 463 |

Расшифровка обязательств компании по состоянию на 31.12.2018г.

|  |  |
| --- | --- |
| Обща сумма кредиторской задолженности, тыс. сом | 28 |
| в т.ч. |  |
| *ОсОО "Медик"* | *26* |
| *ОсОО "Канцлер"* | *2* |

Расшифровка ДЗ компании по состоянию на 31.12.2018г.

|  |  |
| --- | --- |
| Общая сумма дебиторской задолженности, тыс.сом | 7 089 |
| в т.ч. |  |
| *Налоги, оплаченные авансом* | *100* |
| *ТМЗ, оплаченные авансом ОсОО «ЮК»* | *2 004* |
| *Услуги, оплаченные авансом ОсОО «3Х»* | *4 985* |

# Описание проекта

Долгое время (на предприятиях СССР) требования к спецодежде, нормы выдачи и распределение средств индивидуальной защиты строго регламентировались. 90-е годы не только принесли с собой небывалое разнообразие спецодежды и обуви, в том числе и импортной, но и развели буйную неразбериху в многочисленных требованиях к спецодежде и средствах индивидуальной защиты (далее по тексту – СИЗ). Аналитики говорят сегодня о нехватке единого стандарта, об отсутствии критериев выбора спецодежды. Современные компании вынуждены проявлять определенную смелость и инициативу для приобретения СИЗ в рамках утвержденного бюджета.

Надо признать, что дизайнеры компаний, предлагающих спецодежду, не сидят на месте. Каталоги рабочих костюмов, халатов, фартуков и других вариаций спецодежды сегодня пестрят многообразием цветов, широким ассортиментом различных фасонов, тканей, фурнитуры, отделок и прочим набором возможностей «на заказ». Современный рабочий костюм – попытка совместить комфорт, удобство, стиль и необходимые защитные свойства воедино.

Своеобразную революцию можно отметить и в моде на одежду медицинских работников. Здесь мы видим настоящее буйство цветов – предлагаются халаты и костюмы самых разных оттенков красного, синего, зеленого. Даже белый халат медсестры нельзя назвать теперь скучным – нестандартный крой, контрастная отделка, вышивка, яркая фурнитура.

Современный потребитель определяет направление развития рынка спецодежды, обуви и СИЗ. Новые требования к внешнему виду работников породили новую услугу для большинства компаний – разработка корпоративного стиля. Определенная цветовая гамма, единый стиль, обязательное наличие логотипа – теперь атрибуты всех моделей зимнего и летнего сезонов от простых традиционных (костюмы, комбинезоны, халаты) до профессиональных комплектов специального назначения (для работников дорожных служб, автосервиса, охранных структур и т. д.).

**Концепция проекта**

Концепция проекта предусматривает расширение существующего цеха по производству спецодежды.

Основными видами спецодежды, производимыми цехом, будут:

- спец. одежда для медицинских работников: халаты и формы

- рабочие полукомбинезоны.

В последующем в ассортимент производимой продукции могут быть добавлены другие виды спецодежды.

Целевой группой планируемого цеха будут медицинские работники г. Бишкек, а также работники сферы обслуживания, жилищно – коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности.

Цех будет размещен в арендованном помещении общей площадью 340 квадратных метров.

*Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение, как программы продаж, так и ассортимента выпускаемой продукции. Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемой к выпуску продукции, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования.*

# Информация об основных участников проекта

Участники проекта:

1. **ОсОО «Униформа».** ОсОО «Униформа» работает на рынке уже более 3-х лет и зарекомендовала себя как качественного отечественного производителя медицинских халатов.

Компания была создана в 2015 году.

Учредители компании и доля участия:

|  |  |
| --- | --- |
| Учредитель | Доля в УК |
| Бейбосунов Т.П. | 55% |
| Акылов А. | 45% |

Все участники – граждане Кыргызской Республики.

Компания - является плательщиком НДС, НСП, налога на прибыль.

Компания не участвует в судебных разбирательствах.

***Ключевые сотрудники ОсОО «Униформа»:***

* Генеральный директор:

Асанов А.

Возраст – 37 лет

Общий стаж – 15 лет,

Образование – высшее, техническое

* Главный бухгалтер

Алиева Г.

Возраст -45 лет

Общий стаж -25 лет, в т.ч. на позиции главного бухгалтера – 15 лет

Образование -высшее, экономическое

Участниками компании было принято решение о расширении производства и выпускаемого ассортимента одежды.

# Описание продукта (услуги)

Основное назначение спецодежды - гарантировать безопасность труда на предприятиях различной направленности, в аварийно-спасательных подразделениях и формированиях поисково-спасательных служб, в подразделениях гражданской обороны.

Обеспечение работников качественной и надежной спецодеждой является производственной необходимостью. Более того, можно с уверенностью сказать, что сегодня существует большое количество операций, успешное выполнение которых невозможно без использования одежды специального назначения.

Спецодежда должна выполнять защитную функцию, сохраняя при этом нормальное функционирование человеческого организма.

Это означает, что спецодежда должна защищать, но в то же время не создавать дополнительные препятствия для производственного процесса. На поиск оптимального соотношения максимума защиты и минимума дискомфорта затрачиваются усилия многих людей - технологов, дизайнеров, химиков, портных.

Спецодежда - это не только одежда для защиты человека от воздействия окружающей среды, но и создание имиджа компании.

Например, одежда медицинских работников (медицинские халаты), униформа официантов и стюардесс - это та же самая спецодежда. Она подчеркивает стиль компании, выделяет ее сотрудников из толпы других людей.

Привлекательная униформа сотрудников гарантирует, что компанию запомнят. А различные специальные свойства такой одежды помогут использовать ее как средство защиты, защитить людей от каких-либо вредных воздействий.

* **Медицинская форма.** Белый цвет — цвет чистоты и высокого доверия. Белый медицинский халат — это неотъемлемая часть авторитета медицинского работника, его визитная карточка.

Белые халаты – это символ медицины, не меньше, чем чаша со змеей.

Медицинские халаты широко применяются для соблюдения санитарно-гигиенического режима в помещениях и с другой стороны - защитить работника и его одежду от загрязнения и инфекции и тем предотвратить разнесение инфекции.

В настоящее время все большую популярность приобретают медицинские костюмы.

Для такой спецодежды, как медхалат или медкостюм, подходит только специальная ткань. Как правило, она сделана из смеси хлопка и полиэстера.

Есть две основных ее разновидности.

* Хлопок 65% и полиэстер 35%. Это халаты, пропускающие воздух, идеальный универсальный вариант.
* Хлопок 90% и полиэстер 10%. Такие халаты предназначены для использования зимой или в холодных помещениях.

Медицинская одежда из такой ткани сохраняют все присущие им свойства при термической и гигиенической обработке, прекрасно стираются и поддаются глажке. Кроме того, новые методы кроя дают возможность скрыть любые недостатки фигуры, одновременно подчеркивая ее достоинства.

В действительности медицинская одежда предъявляет целый ряд строгих гигиенических требований, а именно:

* сопротивляемость к грязи;
* прочность;
* терморегуляция (сохранение тепла);
* защита формы и цвета.

Для создания правильной медицинской одежды используются особые ткани и специализированный дизайн. Лучшие модели делают из сертифицированных тканей, поставляемых из Японии, Голландии и Кореи.

* **Рабочий полукомбинезон.** Полукомбинезо́н — предмет верхней одежды, представляющий собою соединение верхней части одежды и брюк.

Долгое время считался исключительно рабочей одеждой. Удобный, с множеством карманов, он не стеснял движений, собирал воедино костюм. Даже в своем рабочем варианте комбинезон имеет разные фасоны. Верхняя его часть может быть более или менее открытой. Форма комбинезона зависит от направления моды — он легко воспринимает все новые веяния.

Ассортимент планируемой продукции цеха представлен ниже.

**Ассортимент планируемой продукции цеха**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Вид |
| Халат, форма | медицинский |
| Полукомбинезон | рабочий |

# Описание рынка продукции

По словам главы правительства, на сегодня швейная отрасль обеспечивает рабочими местами свыше 150 тыс. человек. Еще десятки тысяч кыргызстанцев заняты распространением продукции отечественной швейной отрасли на рынках России и Казахстана.

Объем производства промышленной продукции растет с каждым годом. Рост объема производства промышленной продукции за 2018 года составил 106%. Объем текстильного производства за последний год вырос на 121% и составил 8 157,6 млн сом против 6 758,8 млн. сом в 2017 году.

**Объем текстильного производства, млн. сом**

*Источник: Статком КР*

Так как потребителями продукции предприятия будут работники сферы обслуживания, жилищно – коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности КР, целесообразно рассмотреть рынок труда в этом секторе.

**Структура занятых в сфере снабжения электроэнергией, газом, водоснабжение, очистка, обработка отходов по регионам КР, %:**

*Источник: Статком КР*

Наибольшее количество приходится на Ошскую область, Бишкек и Чуйская область – на втором и третьем месте соответственно.

Динамика роста занятых в сфере снабжения электроэнергией, газом, водоснабжение, очистка, обработка отходов и строительства в 2018 году отрицательна, количество занятых в этой сфере уменьшилось на 11%, но если посмотреть долгосрочную динамику за последние 5 лет то ежегодный рост занятых в данной сфере в среднем составил 104%.

**Количество занятых в сфере снабжения электроэнергией, газом, водоснабжение, очистка, обработка отходов и строительства, тыс. чел**.

*Источник: Статком КР*

Далее рассмотрим состояние здравоохранения в КР, так как предприятие будет выпускать спецодежду для сотрудников медицинской службы.

В Кыргызстане за последние пять лет наблюдается увеличение числа медицинских работников. Подробнее об этом рассказали в Национальном статистическом комитете КР.

По данным ведомства, в 2012 году врачебную помощь населению республики оказывали 15,6 тыс. врачей и 33,3 тыс. сотрудников среднего медицинского персонала. В течение последних пяти лет их ряды постепенно пополнялись новыми специалистами. Так, к 2017 году число врачей составило 15,9 тыс., а медработников – 34,8 тыс.

**Рост занятых в сфере здравоохранения и социального обслуживания, тыс. чел.**

*Источник: Статком КР*

В пропорциональном соотношении на 10 тыс. населения приходятся 22 доктора и 56 медработников. Наибольшее число специалистов в области медицины, как отметили в комитете, наблюдается в городах Бишкек и Чуйская область, а наименьшее – в Таласе и Нарыне.

**Количество занятых в сфере здравоохранения и соц.обслуживания по регионам, тыс.чел.**

*Источник: Статком КР*

Кроме того, медицинские халаты также необходимо иметь студентам учебных заведений медицинского направления. Согласно данным Минобразования, ежегодно учебные заведения страны выпускают 1,2 тыс. студентов медицинских специальностей.

**Основные и потенциальные конкуренты**

Основными конкурентами предприятия являются компании – производители спецодежды в г. Алматы.

Список компаний по производству спецодежды

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование компании | Адрес |
| [Bitubi](http://www.inform.kg/ru/business_pages/114/11518/p1) | Кыргызстан, Чуйская область, Свердловский район,  г. Бишкек, пр Жибек-Жолу, 315 |
| [AIKO SEIKO ОсОО](http://www.inform.kg/ru/business_pages/114/4294/p1) | Кыргызстан, Чуйская область, Свердловский район,  г. Бишкек, ул. Шопокова, 98А, офис, 23 |
| [Azor Trade](http://www.inform.kg/ru/business_pages/114/12012/p1) | Кыргызстан, Чуйская область, 720061  г. Бишкек, ул. Ибраимова, 35 |
| [Favorite](http://www.inform.kg/ru/business_pages/114/12407/p1) | Кыргызстан, Чуйская область, Первомайский район,  г. Бишкек, Молодая Гвардия, 41 |
| [KG com ОсОО](http://www.inform.kg/ru/business_pages/114/12435/p1) | Кыргызстан, Чуйская область, Первомайский район,  г. Бишкек, ул. Московская, 121 |
| [Модный город](http://www.inform.kg/ru/business_pages/114/12497/p1) | Кыргызстан, Чуйская область, Октябрьский район,  г. Бишкек, ул. Горького, 1Г ТРЦ Таш-Рабат, 2 этаж, бутик В-9 |

*Источник:* [http://www.inform.kg](http://www.inform.kg/)

Согласно вышеприведенному источнику, компания по производству спец.одежды расположены все в г.Бишкек.

Основными преимуществами создаваемого предприятия являются:

- Качество выпускаемой продукции за счет использования качественного сырья для пошива изделий;

- Разумные цены, скидки для постоянных клиентов;

- Профессионализм персонала предприятия.

**Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения**

По результатам анализа конкурентных преимуществ страны текстильная промышленность определена как приоритетная.

Кыргызская текстильная промышленность имеет большой потенциал для успешного развития отрасли, учитывая близость к сырью и потенциальным рынкам сбыта производимой продукции, привлекательный инвестиционный климат, развитую транспортную инфраструктуру. Кыргызстан обладает хорошим масштабом рыночных возможностей для развития текстильной индустрии.

В настоящее время ведется активная работа правительства по развитию легкой промышленности в КР, включая:

* Создание в регионах республики автономных производств (технополисов);
* Возобновление посевов хлопка и производства шелка;
* Создание с помощью привлеченных инвестиций в городе Ош и Ошской области индустриальных парков;
* Принятие специализированной программы по развитию животноводства в целях создания отечественной сырьевой базы шерсти и кожи;
* Модернизация и развитие текстильной промышленности и республиканской базы лабораторной экспертизы.

Также кабмином ведется работа по легализации швейной отрасли и освоению рынков стран-участниц ЕАЭС, в которой принимают участие бизнес-структуры и ассоциация «Легпром».

# Организационный план

Участник проекта является ОсОО «Униформа». Проект будет реализовываться на базе существующего предприятия.

Общее руководство предприятием осуществляет директор.

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже.

Организационная структура

Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий. Структура не предполагает сотрудника по продажам, так как продажами и поставками сырья будет заниматься сам директор. У компании уже есть налаженные каналы сбыта, а также постоянные поставщики тканей и фурнитуры.

В настоящее время в компании уже работают 10 швей. Для реализации проекта будут дополнительно приняты на работу еще 30 швей. Также Компания планирует выпускать продукцию с элементами брендирования: логотипы, названия мед. центров и пр. Компания будет работать на оптовых заказчиков, и наносить на продукцию логотип заказчика. Логотипы и другие опознавательные элементы будут наноситься на продукцию путем машинной вышивки. Для этого в числе закупаемого оборудования планируется приобрести 2 вышивальной машины.

Компания уже имеет предварительные договоренности на поставку крупной партии медицинской формы потенциальному заказчику из РФ.

В настоящее время компания арендует производственной помещение по адресу г.Бишкек, ул. Кожевенная 50. Площадь арендуемого помещения -100 кв.м. Для реализации проекта Компания имеет договоренности с арендодателем об аренде дополнительной производственной площади (240 кв.м.) и складского помещения (50 кв.м.) в существующем помещении. Данное помещение имеет всю необходимую инфраструктуру и технические мощности.

Расчет необходимой площади производственного помещения производился исходя из исходя из числа рабочих в смену, работающих в цехе и санитарной нормы площади на одного рабочего: 12 м2 для раскройного участка, 7м2 для швейного цеха, 9 м2 для участка окончательной влажно-тепловой обработки.

Предполагается, что подготовка к реализации настоящего проекта займет три месяца, в течение которых будут решаться вопросы финансирования, поставки оборудования, найма дополнительных работников и пополнения склада сырья.

Таблица 7 - Календарный план реализации проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Мероприятия\Месяц** | **2019** | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| Решение вопроса финансирования |  |  |  |  |
| Получение кредита |  |  |  |  |
| Поиск персонала |  |  |  |  |
| Поставка оборудования, монтаж |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |

# План продаж и стратегия маркетинга

Главной целью проектируемого цеха является проникновение на рынок КР и ЕАЭС и последующее существование в нем.

В качестве основного метода продвижения необходимо использовать прямую рекламу на интересующие целевые группы. Для этого можно использовать:

- рассылки рекламных материалов о цехе и рекламно-технической документации по его продукции;

- участие в тендерах, в частности проводимых государственными организациями и учреждениями);

-размещение информации о предприятии на бесплатных интернет-ресурсах, подача бесплатных объявлений.

Организацию реализации продукции на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

1. Постоянный мониторинг конкурентоспособности и работа над ее совершенствованием;

2. Использование комплекса мер по формированию спроса и стимулированию сбыта, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

Формирование спроса и стимулирование сбыта планируется исходя из следующих моментов:

- Цены не выше рыночных;

- Квалифицированный персонал;

- Современное оборудование;

- Участие в тендерах на поставку спецодежды;

- Реализация программ по стимулированию спроса.

Программа продаж будет осуществляться на основе полученных заказов оптовых покупателей. В таблице представлена планируемая программа производства по годам реализации проекта.

**Планируемая программа производства по годам**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Загрузка, % | 31% | 45% | 60% | 75% | 85% | 95% | 95% |
| Медицинская форма, шт. | 28 798 | 56 025 | 75 398 | 94 248 | 106 814 | 119 381 | 119 381 |
| Халаты, шт. | 12 342 | 24 011 | 32 314 | 40 392 | 45 778 | 51 163 | 51 163 |

При формировании цен была учтена установившаяся на рынке КР и ЕАЭС рыночная цена на униформу.

Формирование цен основано на рыночных ценах и определении полной себестоимости продукции.

Планируемые цены на продукцию, сом (без НДС)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Значение, сом |
| Медицинская форма | 1 000 |
| Рабочий полукомбинезон | 800 |

Конкурентная стоимость продукции складывается из:

- относительно низкой себестоимости, что позволит установить конкурентную цену;

- использования тканей, закупаемых у оптовых поставщиков, с которыми уже установлены тесные партнерские взаимоотношения.

При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на увеличении цен продаж предприятия.

Ниже приведен план продаж в натуральном и стоимостном выражении

**План продаж**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| в натуральном выражении, шт. | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
| Медицинская форма | 28 798 | 56 025 | 75 398 | 94 248 | 106 814 | 119 381 |
| Рабочий полукомбинезон | 12 342 | 24 011 | 32 314 | 40 392 | 45 778 | 51 163 |
| в стоимостном выражении, тыс. сом | **38 672** | **75 234** | **101 249** | **126 562** | **143 436** | **160 311** |
| Медицинская форма | 28 798 | 56 025 | 75 398 | 94 248 | 106 814 | 119 381 |
| Рабочий полукомбинезон | 9 874 | 19 209 | 25 851 | 32 314 | 36 622 | 40 931 |

# Производственный план

В таблице ниже представлена планируемая программа производства по годам:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| в натуральном выражении, шт. | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Медицинская форма | 28 798 | 56 025 | 75 398 | 94 248 | 106 814 | 119 381 | 119 381 |
| Рабочий полукомбинезон | 12 342 | 24 011 | 32 314 | 40 392 | 45 778 | 51 163 | 51 163 |
| Всего единиц изделия: | **41 140** | **80 036** | **107 712** | **134 640** | **152 592** | **170 544** | **170 544** |

**Технологический процесс**

Основной процесс изготовления изделия можно поделить на три участка:

* 1. Участок подготовительного производства. В подготовительном цехе промеряют ткань и выделяют бракованные участки. Основной задачей участка подготовительного производства является подготовка материалов для передачи их для раскроя, включающая в себя:
* прием материалов (измерение ширины и длины);
* проверку качества материалов (выявление текстильных дефектов);
* расчет кусков материалов для их использования с минимальными остатками;
* подбор кусков материалов и их передача в раскройный цех;
* изготовление зарисовок раскладок лекал;
* оформление сопроводительной документации.
  1. Далее ткань поступает в раскройный участок. На раскройном столе настилают ткань и осуществляют раскрой деталей по лекалам. Основной задачей раскройного участка является ритмичная додача кроя должного качества и ассортимента в швейные цехи. Для этого в раскройном производстве выполняются следующие работы:
* настилание материалов или нарезанных полотен в настилы согласно расчетам;
* зарисовка раскладок лекал на полотнах с дефектами;
* прикрепление готовых зарисовок раскладок лекал (светокопий, трафаретов и т. п.) к настилу без дефектов материала, рассекание настила на части (если это необходимо) и выкраивание деталей изделия;
* выкраивание унифицированных деталей изделия (чаще всего из прикладных материалов) способом вырубания;
* контроль вырезанных деталей;
* подготовка кроя к передаче в швейные цехи (нумерация, подгонка рисунка, нанесение вспомогательных линий и рассечек, комплектование деталей кроя).
  1. После раскройного участка крой нумеруют и отправляют в швейный цех. В швейном цехе будет использовано поточное производство — наиболее прогрессивный метод организации производства, характерный для промышленных швейных предприятий. Основные характеристики поточного производства:
* разделение труда между исполнителями;
* разделение процесса на несложные операции, равные или кратные по времени;
* закрепление каждой технологической операции за определенным рабочим местом;
* значительное повышение производительности труда за счет специализации рабочих мест, многократной повторяемости
* соблюдение специализации потоков, секций, групп и рабочих мест;
* улучшение качества продукции благодаря специализации рабочих;
* рабочие места и оборудование размещают в технологической последовательности обработки изделия;
* непрерывное изготовление изделия — последовательная передача полуфабрикатов с операции на операцию немедленно после их выполнения;
* сокращение длительности производственного цикла (время пребывания швейного изделия в цехе от момента подачи его в крое до сдачи на склад готовой продукции) за счет повышения производительности труда и ритмичности работы;
* рациональное использование оборудования ввиду его полной загрузки;
* благоприятные условия для комплексной механизации и автоматизации производства.

В швейном цеху процесс будет организован по операциям или по схеме разделения труда, что означает что каждая швея будет выполнять свой тип операции, затем изделие будет поступать для следующей операции к другой швее. Для этого в швейном цехе будет расположено

* 40 прямострочных машин, на которых выполняется наибольшее количество операций;
* 10 пятиниточных оверлоков - по 1 на 3 швеи
* 2 петельных полуавтомата – по 1 на 20 прямострочных машин
* 2 пуговичных полуавтомата – по 1 на 20 прямострочных машин
* 5 гладильных установок – по 1 на 8 прямострочных машин
* 8 двухигольных машин – по 1 на 5 прямострочных машин
* 5 вышивальных машин – по 1 на 8 прямострочных машин
  1. Готовая продукция поступает на глажку и упаковку, затем складируется в складском помещении.

# Социально-экономическое и экологическое воздействие

**Социально-экономическое значение проекта**

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

* создание новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
* поступление в бюджет г. Бишкек налогов и других отчислений (более 78 млн сом за 7 проектных лет).

Среди социальных воздействий можно выделить:

* удовлетворение потребностей персонала медицинской сферы и работников сферы обслуживания, жилищно – коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности в качественной спецодежде.

В результате реализации проекта создадутся 30 рабочих мест. Планируется повышение квалификации (за счет статьи «Прочие расходы»).

**Воздействие на окружающую среду**

В целом предприятие не наносит вреда окружающей среде, т.к. производство не связано с созданием вредных отходов, в технологическом процессе не применяются вредные компоненты и вещества.

# Финансовый план проекта

Для построения финансовых прогнозов были сделаны некоторые допущения по производственным и административным расходам.

Расходы были классифицированы на переменную и постоянную часть, на эксплуатационную и административную часть.

**Эксплуатационные расходы** состоят из затрат на материалы/сырье, а также переменной части заработной платы производственного персонала.

Затраты на материалы и сырье в расчете на 1 изделие, без НДС

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ед.изм. | цена, сом | Медицинская форма | | Халаты | | Рабочий полукомбинезон | | | |
| **Норма расхода** | **Сумма на ед.** | **Норма расхода** | **Сумма на ед.** | **Норма расхода** | | **Сумма на 1 ед.** | |
| Материал (хб), ширина 150 см. | м | 175 | 3,5 | 612,5 |  | 0,0 | | 175 | | 3,5 |
| Материал плотный, ширина 140 см. | м | 190 |  | 0,0 | 2,8 | 532,0 | | 190 | |  |
| Технологические потери | % | 2% | 0,07 | 12,3 | 0,06 | 10,6 | | 2% | | 0,07 |
| Пуговицы | шт. | 2 | 6,0 | 12,0 |  | 0,0 | | 2 | | 6,0 |
| Молнии | шт. | 20 |  | 0,0 | 1 | 20,0 | | 20 | |  |
| Защипы | шт. | 15 |  | 0,0 | 2 | 30,0 | | 15 | |  |
| Заклепки | шт. | 15 |  | 0,0 | 4 | 60,0 | | 15 | |  |
| Итого |  |  |  | **636,8** |  | **652,6** | |  | |  |

Переменные расходы состоят из затрат на ткань и фурнитуру для изготовления продукции. Цены на материал указаны на основе результата анализа цен на рынке КР и действующих цен существующих поставщиков сырья.

Расход материала на швейное изделие состоит из основной части и технологических потерь. Основная часть расхода материала — это полезная площадь, занятая в раскладке лекалами с учетом вытачек, но без площади припусков на швы надставок.

Технологические потери (отходы) — это неизбежные потери, состоящие из межлекальных потерь, потерь по ширине ткани (срезанные кромки), потерь по длине (при настилании нескольких полотен), потерь на стыках полотен (в настилах, рассчитанных на несколько раскладок) и т.п. Для расчетов было заложено 2% технологических потерь.

Также кроме затрат на материалы в числе переменных расходов – сдельная заработная плата производственного персонала.

**Ставка оплаты за каждую единицу изделия, сом**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Заработная плата |  | 70 |
| Швея прямострочной машины | *сом* | 50 |
| Швея вышивальной машины | *сом* | 3 |
| Швея пятистрочной машины | *сом* | 6 |
| Швея петельного полуавтомата | *сом* | 3 |
| Швея пуговочного полуавтомата | *сом* | 3 |
| Швея двухигольного автомата | *сом* | 3 |
| Гладильщики/упаковщик | *сом* | 2 |

Ниже представлены переменные затраты на 1 единицу изделия:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Медицинская форма | Рабочий полукомбинезон |
| Итого материалы на 1 ед. изделия | 636,8 | 652,6 |
| Зарплата на 1 ед. изделия (+СФ) | 82 | 82 |
| Итого переменные затраты | **718,8** | **734,7** |

**Общие и административные расходы**

Проектом предусмотрена аренда производственного помещения под швейный цех – 340 кв.м. по 10 долл. За 1 кв.м., стоимостью 238 тыс. сомв месяц. В эту стоимость будут включены все коммунальные платежи, за исключением расходов по электроэнергии и телефонной связи. Также будет арендовано помещение 50 кв.м. под склад.

**Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. сом**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Затраты |  | 2019 | 2020-2025 |
| ФОТ |  | 270 | 270 |
| Аренда производственного помещения | 300 кв.м. | 238 | 238 |
| Аренда складского помещения | 50 кв.м. | 35 | 35 |
| Электроэнергия |  | 15 | 15 |
| Расходный материал |  | 15 | 15 |
| Услуги связи |  | 2 | 2 |
| Обслуживание и ремонт ОС |  | 10 | 10 |
| Услуги банка |  | 1 | 1 |
| Расходы на рекламу |  | 20 | 20 |
| Прочие непредвиденные расходы |  | 10 | 10 |
| Итого |  | **615** | **615** |

Аренда помещения рассчитывалась исходя из существующей арендной ставки за 1 кв. м. в арендуемом производственном помещении и принята на уровне 10 долл. за 1 кв. метр. Расходы на электроэнергию были рассчитаны исходя из мощности оборудования 0,4 кВт, среднего времени работы оборудования 8 часов в день, расходов на освещение, 22 рабочих дня и стоимостью 1 кВт для юридических лиц.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Должность | Количество | оклад | ФОТ |
|  | Адм.-управленческий персонал |  |  |  |
| 1 | Директор | 1 | 60 000 | 60 000 |
| 2 | Бухгалтер | 1 | 40 000 | 40 000 |
|  | **Итого** | **1** | **100 000** | **100 000** |
|  | Производственный персонал |  |  |  |
| 1 | Швея прямострочной машины | 40 | сдельная | сдельная |
| 2 | Швея вышивальной машины | 5 | сдельная | сдельная |
| 3 | Швея пятистрочной машины | 10 | сдельная | сдельная |
| 4 | Швея петельного полуавтомата | 2 | сдельная | сдельная |
| 5 | Швея пуговочного полуавтомата | 2 | сдельная | сдельная |
| 6 | Швея двухигольного автомата | 8 | сдельная | сдельная |
| 7 | Закройщик | 1 | 30 000 | 30 000 |
| 8 | Гладьщики/упаковщик | 2 | 10 000 | 20 000 |
|  | **Итого** | **70** | **40 000** | **50 000** |
|  | Обслуживающий персонал |  |  |  |
| 1 | Механик | 1 | 20 000 | 20 000 |
| 2 | Кладовщик | 1 | 20 000 | 20 000 |
| 3 | Технолог | 1 | 30 000 | 30 000 |
|  | **Итого** | **3** | **70 000** | **70 000** |
|  | Вспомогательный персонал |  |  |  |
| 1 | Уборщица | 1 | 10 000 | 10 000 |
|  | **Итого** | **1** | **10 000** | **10 000** |
|  | **Всего по персоналу** | **75** |  | **230 000** |

Сумма расходов на оплату труда с учетом налогов (подоходный, СФ) составляет 270 тыс. сом в месяц.

**Проекция Cash-flow**

Проекция Cash-flow (Отчет движения денежных средств, Приложение 1) показывает потоки реальных денег, т.е. притоки наличности (притоки реальных денег) и платежи (оттоки реальных денег). Отчет состоит их 3 частей:

* операционная деятельность - основной вид деятельности, а также прочая деятельность, создающая поступление и расходование денежных средств компании;
* инвестиционная деятельность — вид деятельности, связанной с приобретением, созданием и продажей внеоборотных активов (основных средств, нематериальных активов) и прочих инвестиций;
* финансовая деятельность — вид деятельности, который приводит к изменениям в размере и составе капитала и заёмных средств компании. Как правило, такая деятельность связана с привлечением и возвратом кредитов и займов, необходимых для финансирования операционной и инвестиционной деятельности.

Анализ денежного потока показывает его положительную динамику по годам проекта.

**Расчет прибыли и убытков**

Расчет планируемой прибыли и убытков в развернутом виде показан в Приложении 2.

**Показатели рентабельности**

|  |  |
| --- | --- |
| Годовая прибыль (5-й год), тыс. сом | 26 200 |
| Рентабельность активов | 27,1% |

**Проекция баланса**

Коэффициенты балансового отчета на пятый год проекта представлены в нижеследующей таблице, развернутый прогнозный баланс показан в Приложении 3.

|  |  |
| --- | --- |
| Доля основных средств в стоимости активов | 2% |
| Коэффициент покрытия обязательств собственным капиталом |  |

**Финансовые индикаторы**

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала за 5 лет при ставке дисконтировании 17,2% составил 46 313 тыс. сом.

**Финансовые показатели проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | 109% |
| Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. сом. | 46 313 |
| Окупаемость проекта (простая), лет | 2,23 |
| Окупаемость проекта (дисконтированная), лет | 2,44 |

**Анализ безубыточности проекта, тыс. сом**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Выручка | 38 672 | 75 234 | 101 249 | 126 562 | 143 436 |
| Переменные затраты | 29 769 | 57 913 | 77 940 | 97 424 | 110 414 |
| Маржинальная прибыль | 8 903 | 17 320 | 23 310 | 29 137 | 33 022 |
| Уровень марж. прибыли | 23% | 23% | 23% | 23% | 23% |
| Постоянные расходы | 7 366 | 9 186 | 8 689 | 8 308 | 8 010 |
| Точка безубыточности, сом | 31 994 | 39 901 | 37 741 | 36 088 | 34 791 |
| подушка безопасности | 6 677 | 35 333 | 63 508 | 90 473 | 108 645 |

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 31 994 тыс. сом в год (2019 год). Компания достигает точки безубыточности уже в первый год проекта. Подушка безопасности в первом году проекта составляет 6,6 млн. сом и увеличивается до 108,6 млн сом по мере уменьшения расходов по процентам.

|  |  |
| --- | --- |
| минимальная годовая выручка, тыс. сом | 31 994 |
| *средняя отпускная цена изделия* | *940* |
| минимальное кол-во реализуемой продукции в год, шт. | 34 036 |

Учитывая прогнозные цены, заложенные в расчетах, минимальное количество реализуемой продукции – 34 036 единиц (по средней цене)

**Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет)**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид налога | Сумма, тыс. сом |
| НДС | 25 606 |
| Налог на прибыль | 12 846 |
| СФ и Подоходный | 6 706 |
| Итого | **45 158** |

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 45 158 тыс. сом за прогнозный период - 7 лет.

# План финансирования

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Инвестиции проекта, тыс. сом

|  |  |
| --- | --- |
| Расходы | 2019 |
| Инвестиции в основной капитал | 8 796 |
| Оборотный капитал | 7 524 |
| Всего | **16 320** |

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала. Источником собственных средств будет выступать действующий швейных цех.

Программа финансирования на 2019 г., тыс. сом

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Источник финансирования | Сумма | Период | Доля |
| Собственные средства | 7 524 | 03.2019 | 46% |
| Заемные средства | 8 796 | 02-03.2019 | 54% |
| Всего | **16 320** |  | **100%** |

Заемные средства планируется привлечь для покупки финансирования инвестиционных расходов. Заемные средства необходимы для покупки:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Кол-во | Цена, тыс.сом | Сумма, тыс.сом |
| Здания и сооружения |  |  | **1 976** |
| Ремонт помещения | 390 | 5 | 1 906 |
| Проект расстановки оборудования | 1 | 70 | 70 |
| Оборудование |  |  | **6 820** |
| Прямострочная машина | 30 | 60 | 1 800 |
| Пятиниточный оверлок | 10 | 65 | 650 |
| Вышивальная машина | 5 | 450 | 2 250 |
| Гладильное оборудование | 5 | 80 | 400 |
| Петельный полуавтомат | 2 | 30 | 60 |
| Пуговичный полуавтомат | 2 | 30 | 60 |
| Раскроечный стол и раскройные ножи | 1 | 250 | 250 |
| Рабочий стол | 30 | 15 | 450 |
| Стул | 30 | 8 | 240 |
| Шкаф | 10 | 30 | 300 |
| Производственный инвентарь | 1 | 200 | 200 |
| Двухигольная машина | 8 | 20 | 160 |
| Итого |  |  | **8 796** |

Приняты следующие условия кредитования:

Условия кредитования

|  |  |
| --- | --- |
| Валюта кредита | Долл. |
| Процентная ставка, годовых | 5% |
| Срок погашения, лет | 5,0 |
| Выплата процентов и основного долга | ежемесячно |
| Льготный период погашения процентов, мес. | 0 |
| Льготный период погашения основного долга, мес. | 6 |
| Тип погашения основного долга | равными долями |

Выплаты по кредиту, сом

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Всего | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
| Освоение | 8 796 | 8 796 | - | - | - | - | - |
| начисление % | 1 215 | 333 | 366 | 269 | 171 | 73 | 3 |
| Погашено ОД | 8 796 | 489 | 1 955 | 1 955 | 1 955 | 1 955 | 489 |
| Погашено % | 1 209 | 327 | 366 | 269 | 171 | 73 | 3 |
| Остаток ОД | 0 | 8 307 | 6 352 | 4 398 | 2 443 | 489 | - |

Кредит погашается в полном объеме в 2024, согласно принятым вначале допущениям.

# Анализ проектных рисков

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед начинанием любого дела следуют тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта:

1. Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж – возврат денежных средств производить равномерными платежами, c возможностью отсрочки и частичного досрочного погашения;

2. Риск неправильного проведения основных технологических операций по причине неопытности – строго придерживаться установленной технологии разведения, привлекать консультантов – специалистов по разведению птицы;

3. Риск снижения цен на продукцию – предусмотреть возможность диверсификации (в дальнейшем расширить ассортимент продукции), заключать предварительные контракты на поставку.

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес-идеи.

В рамках анализа рыночных рисков проекта, был проведен анализ чувствительности проекта к негативным изменениям основных факторов:

1. Падение рыночных цен на производимую продукцию
2. Падение спроса на производимую продукцию
3. Удорожание цен поставщиков сырья и материалов

Изменение ключевых показателей эффективности на 5-й год проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| влияющие факторы | IRR | NPV | период окупаемости |
| Базовый вариант | 109% | 46 313 | 2,44 |
| Влияние продажных цен: |  |  |  |
| уменьшение цены на 10% | 87% | 36 916 | 2,87 |
| уменьшение цены на 25% | 58% | 22 885 | 3,89 |
| Влияние изменений объема производства |  |  |  |
| сокращение объемов произ-ва на 25% | 94% | 38 443 | 2,72 |
| сокращение объемов произ-ва на 10% | 71% | 26 686 | 3,35 |
| Влияние изменений цен поставщиков |  |  |  |
| удорожание цен на сырье и материалы на 25% | 89% | 38 125 | 2,83 |
| удорожание цен на сырье и материалы на 10% | 62% | 25 882 | 3,67 |

Как видно из таблицы проект имеет хороший потенциал, и даже при неблагоприятном сценарии остается выгодным. Наиболее чувствителен проект к отрицательному изменения продажных цен, уменьшение которых на 25% увеличит срок окупаемости проекта.

**SWOT-анализ проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Внешняя среда | Возможности | Расширение производственных мощностей.  Увеличение ассортимента выпускаемой продукции. |
| Угрозы | Организация крупных производств по выпуску аналогичной продукции.  Увеличение доли импорта (увеличение доли потребления импортной продукции). |
| Внутренняя среда | Преимущества | Использование высокотехнологичного и современного оборудования.  Использование качественного материала для пошива изделий. |
| Недостатки | Неузнаваемость предприятия (новый проект).  Зависимость от цен на сырье. |

# Приложение 1 Прогноз движения денежных средств

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | ВСЕГО | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| **год** | **год** | **год** | **год** | **год** | **год** | **год** |
| Остаток денежных средств на начало периода |  |  | 3 499 | 10 950 | 23 192 | 40 739 | 61 849 | 87 972 |
| Операционная деятельность |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поступление | 902 469 | 43 312 | 84 262 | 113 399 | 141 749 | 160 649 | 179 549 | 179 549 |
| *Медицинская форма* | *672 051* | *32 254* | *62 748* | *84 446* | *105 558* | *119 632* | *133 706* | *133 706* |
| *Рабочий полукомбинезон* | *230 418* | *11 058* | *21 514* | *28 953* | *36 191* | *41 017* | *45 842* | *45 842* |
| Выбытие | 786 622 | 46 849 | 74 856 | 99 202 | 122 248 | 137 583 | 152 938 | 152 945 |
| *Сырье* | *623 427* | *37 083* | *57 506* | *77 391* | *96 739* | *109 637* | *122 536* | *122 536* |
| *Заработная плата* | *92 199* | *5 804* | *9 805* | *12 077* | *14 287* | *15 760* | *17 233* | *17 233* |
| *Административные расходы* | *31 334* | *3 482* | *4 642* | *4 642* | *4 642* | *4 642* | *4 642* | *4 642* |
| *Проценты за кредит* | *1 209* | *327* | *366* | *269* | *171* | *73* | *3* | *0* |
| *Налога на прибыль* | *12 846* | *154* | *813* | *1 462* | *2 083* | *2 501* | *2 911* | *2 922* |
| *Выплата НДС* | *25 606* |  | *1 724* | *3 362* | *4 326* | *4 969* | *5 612* | *5 612* |
| Результат операционной деятельности | 115 846 | -3 537 | 9 405 | 14 197 | 19 501 | 23 065 | 26 611 | 26 603 |
| Инвестиционная деятельность |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поступление |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Выбытие | 8 796 | 8 796 |  |  |  |  |  |  |
| *Приобретение ОС и НА* | *8 796* | *8 796* |  |  |  |  |  |  |
| Результат инвестиционной деятельности | -8 796 | -8 796 |  |  |  |  |  |  |
| Финансовая деятельность |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поступление | 16 320 | 16 320 |  |  |  |  |  |  |
| *Поступления по вкладам учредителей* | *7 524* | *7 524* |  |  |  |  |  |  |
| *Поступления по кредитам* | *8 796* | *8 796* |  |  |  |  |  |  |
| Выбытие | 8 796 | 489 | 1 955 | 1 955 | 1 955 | 1 955 | 489 |  |
| *Выплаты по дивидендам учредителям* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Выплаты по кредитам* | *8 796* | *489* | *1 955* | *1 955* | *1 955* | *1 955* | *489* |  |
| Результат финансовой деятельности | 7 524 | 15 831 | -1 955 | -1 955 | -1 955 | -1 955 | -489 |  |
| Чистые потоки денежных средств | 114 575 | 3 499 | 7 451 | 12 242 | 17 547 | 21 111 | 26 122 | 26 603 |
| Остаток на конец отчетного периода | 114 575 | 3 499 | 10 950 | 23 192 | 40 739 | 61 849 | 87 972 | 114 575 |

# Приложение 2. Прогноз Прибылей и Убытков

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | ВСЕГО | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| год | год | год | год | год | год | год |
| Доход от реализации продукции, услуг | 805 776 | 38 672 | 75 234 | 101 249 | 126 562 | 143 436 | 160 311 | 160 311 |
| *Медицинская форма* | *600 046* | *28 798* | *56 025* | *75 398* | *94 248* | *106 814* | *119 381* | *119 381* |
| *Рабочий полукомбинезон* | *205 730* | *9 874* | *19 209* | *25 851* | *32 314* | *36 622* | *40 931* | *40 931* |
| Себестоимость реализ. товаров, услуг | 620 269 | 29 769 | 57 913 | 77 940 | 97 424 | 110 414 | 123 404 | 123 404 |
| *Сырье и материалы* | *549 914* | *26 392* | *51 344* | *69 099* | *86 374* | *97 890* | *109 407* | *109 407* |
| *Заработная плата* | *70 355* | *3 377* | *6 569* | *8 840* | *11 051* | *12 524* | *13 997* | *13 997* |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Маржинальный доход | 185 507 | 8 903 | 17 320 | 23 310 | 29 137 | 33 022 | 36 907 | 36 907 |
| *Расходы периода* | *49 829* | *5 537* | *7 382* | *7 382* | *7 382* | *7 382* | *7 382* | *7 382* |
| *Амортизация* | *6 007* | *1 502* | *1 437* | *1 038* | *755* | *554* | *411* | *309* |
| *Расходы по процентам за кредиты* | *1 209* | *327* | *366* | *269* | *171* | *73* | *3* |  |
| Доход до выплаты налогов | 128 461 | 1 537 | 8 134 | 14 621 | 20 829 | 25 012 | 29 111 | 29 216 |
| *Налог на прибыль* | *12 846* | *154* | *813* | *1 462* | *2 083* | *2 501* | *2 911* | *2 922* |
| Чистый доход | 115 615 | 1 384 | 7 321 | 13 159 | 18 746 | 22 511 | 26 200 | 26 295 |
| Кумулятивный чистый доход | 115 615 | 1 384 | 8 704 | 21 863 | 40 609 | 63 120 | 89 320 | 115 615 |

# Приложение 3. Прогноз Активов и Обязательств

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| год | год | год | год | год | год | год |
| Активы | **17 215** | **22 581** | **33 785** | **50 577** | **71 133** | **96 844** | **123 139** |
| Текущие активы | **10 864** | **17 668** | **29 910** | **47 456** | **68 567** | **94 690** | **121 293** |
| Денежные средства | 3 499 | 10 950 | 23 192 | 40 739 | 61 849 | 87 972 | 114 575 |
| Дебиторская задолженность | 647 |  |  |  |  |  |  |
| Запасы | 6 718 | 6 718 | 6 718 | 6 718 | 6 718 | 6 718 | 6 718 |
| Прочие краткосрочные активы |  |  |  |  |  |  |  |
| Долгосрочные активы | **6 351** | **4 913** | **3 875** | **3 120** | **2 566** | **2 155** | **1 846** |
| Основные средства | 6 351 | 4 913 | 3 875 | 3 120 | 2 566 | 2 155 | 1 846 |
| Долгосрочная дебиторская задолженность |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие долгосрочные активы |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Пассивы | **17 215** | **22 581** | **33 785** | **50 577** | **71 133** | **96 844** | **123 139** |
| Краткосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  | **0** |
| Обязательства по налогам |  |  |  |  |  |  |  |
| Краткосрочная кредиторская задолженность |  |  |  |  |  |  | 0 |
| Прочие краткосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |  |
| Долгосрочные обязательства | **8 307** | **6 352** | **4 398** | **2 443** | **489** | **0** | **0** |
| Обязательства по кредитам | 8 307 | 6 352 | 4 398 | 2 443 | 489 | 0 | 0 |
| Прочие долгосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |  |
| Капитал | **8 908** | **16 229** | **29 387** | **48 133** | **70 645** | **96 844** | **123 139** |
| Уставный капитал | 7 524 | 7 524 | 7 524 | 7 524 | 7 524 | 7 524 | 7 524 |
| Прибыль | 1 384 | 8 704 | 21 863 | 40 609 | 63 120 | 89 320 | 115 615 |