

БИЗНЕС-ПЛАН



предприятия по производству швейной фурнитуры (молнии, пуговицы, заклепки)



Россия - 2016

Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект на территории России, Украины и стран СНГ.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет успешно провести расчеты под собственный проект.

Описание проекта

Суть и идея проекта: организация промышленного производства по изготовлению металлической швейной фурнитуры.

Основные товарные категории: молнии металлические, пуговицы и хольнитены металлические в ассортименте.

География реализации проекта: территория России, г. Москва

Целевая аудитория: крупные швейные производства, средние швейные предприятия, частные ателье, физические лица, компании-посредники.

Канал сбыта: интернет-магазин.

Уникальность предложения: продукция высокого качества с максимальной скоростью отгрузки оптовым и розничным покупателям за счет размещения производственных мощностей на территории г. Москвы, Россия.

Конкурентное окружение: российские компании-производители г. Москвы.

Срок окупаемости проекта: 21 мес.

Объем необходимых инвестиций: 6 082 877 руб.

Финансовые показатели проекта:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	6 082 877
NPV	руб.	
IRR	%	
Срок окупаемости	мес.	21
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	23

Выдержки из исследования

Профессиональный пошив одежды невозможен без использования огромного количества фурнитуры и сопутствующих атрибутов.

Фурнитура делает одежду функциональной и удобной, швейная индустрия постоянно изобретает новые приспособления и использует новейшие материалы и технологии в швейном производстве.

Целесообразнее всего производить тот ассортимент, который имеет применение в широких областях легкой и декоративной промышленности, а потому, основными направлениями проекта были выбраны:

- молнии металлические;
- пуговицы металлические;
- заклепки (хольнитены), в модификациях.

Согласно данным, полученным в процессе проведенного анализа касательно рынка металлической фурнитуры, можно утверждать, что рынок фурнитуры в целом ***. Так, согласно данным: статистики таможи ВЭД-ГТД, Федеральной службой государственной статистики РФ и данным Федеральной таможенной службы России, среднегодовое соотношение собственного производства на рынке фурнитуры и импортной продукции исследованных категорий составляет *** собственного производства и *** ввезенных товаров.

Номинальный объем российского производства пуговиц, кнопок, застёжек-защелок, форм для пуговиц, заготовок для пуговиц, и прочих частей этих изделий; составляет ***, в том числе *** шт. пуговиц, при средней цене за 1 пуговицу *** руб.

Номинальный объем российского производства молний-застёжек; составляет *** тыс. кг, в том числе *** шт. пуговиц, при средней цене за 1 молнию *** руб.

Средние цены, указанные выше, и принимаемые в рамках проекта также как цены реализации, были рассчитаны, исходя их среднерыночных показателей

конкурентных компаний, исследованных в процессе анализа конкурентной среды потенциального создаваемого предприятия.

Наибольший спрос на фурнитуру возникает в *** Федеральном округе, то есть открытие предприятия по производству швейной фурнитуры в *** является перспективным шагом.

На уровень спроса со стороны российского потребителя значительное влияние могут оказать 2 фактора: стабильность ценовой политики ввиду независимости от курса доллара, а также удешевление товарной номенклатуры за счет оптимизации логистических процессов (для сравнения, крупные партии фурнитуры от импортных производителей необходимо заказывать напрямую у поставщика, что хоть и снижает финансовые расходы, но увеличивает временные).

Производители в качестве сырья используют нейзильберовую ленту, другое название – лента МНЦ (медь + никель + цинк). Цена за 1 кг такого сырья составляет порядка *** руб.

Таким образом, в себестоимость продукции включены:

1. Молнии: текстильная лента (основа)+ слайдер – бегунок + металл (лента МНЦ, для зубцов).
2. Заклепки: лента МНЦ.

Стоимость текстильной ленты составляет при оптовой закупке порядка *** за 1 метр (стоимость учтена при расчетах и указана в допущениях к модели)

Стоимость бегунков при оптовой закупке составляет *** руб. за единицу (стоимость учтена при расчетах и указана в допущениях к модели) –

Целесообразность закупки бегунков у стороннего поставщика объясняется высокой ценой оборудования для производства расходных частей, что значительно увеличивает себестоимость конечной продукции (молний) за счет увеличения расходов сырья и увеличивает срок окупаемости проекта.

При расчетах в качестве усредненной товарной категории была взята молния металлическая, длина *** см, и заклепка металлическая в модификациях с усредненным весом в *** гр.

Преимущества проекта

Конкурентным преимуществом может стать ассортимент товара, поскольку российские фирмы не предоставляют полного ассортимента продукции по металлическим заклёпкам, пуговицам и молниям. Также российские фирмы не имеют каталога продукции, зачастую все цены на продукции нужно спрашивать в телефонном режиме, что неудобно и время затратно для заказчика.

Также преимуществом может стать агрессивная маркетинговая стратегия, российские фирмы практически не рекламируют данную продукцию, здесь есть много возможностей для явного конкурентного преимущества. Следует отметить, что остальные конкуренты представляют очень слабый сегмент заклёпок.

Есть и сильные стороны конкурентного окружения: так, на базе некоторых участников рынка действуют собственные магазины, там заказчики могут видеть продукцию, а производитель её реализовать, что повышает его прибыльность и устойчивость без дополнительных вложений.

Также среди конкурентов следует отметить компанию «***», которая имеет ряд явных конкурентных преимуществ, это и собственные магазины, и множество отделений на рынке ***, и широкий ассортимент продукции в сегменте металлических молний, пуговиц.

Согласно полученным данным, бизнес является перспективным в силу предложения потребителю исключительно новых товарных ценностей и ряда явных конкурентных преимуществ.

Создаваемому проекту будут свойственны некоторые характеристики, которые выгодно отличат его на фоне конкурентов. К ним относится следующее:

- средний ценовой сегмент;
- широкий ассортимент продукции в разрезе металлических пуговиц, заклёпок, молний;
- агрессивная маркетинговая стратегия, наличие каталога;
- минимальная длительность отгрузки товара за счет размещения производства на территории г. Москвы, Россия.

Содержание

Раздел 1. Резюме	6
Раздел 2. Описание проекта	7
2.1. Описание идеи и ассортимент	7
Раздел 3. Анализ рынка	11
3.1. Общая характеристика рынка металлической фурнитуры	11
3.2. Сектор «пуговицы, кнопки, застежки-защелки, формы для пуговиц и прочие части этих изделий; заготовки для пуговиц»	16
3.3. Сектор «Застежки-молнии и их части»	20
3.4. Спрос на фурнитуру (заклепки, молнии	
3.5. Стоимость сырья	26
3.6. Основные игроки рынка	28
Раздел 4. Анализ конкурентов	34
Раздел 5. Маркетинговый план	40
5.1. Маркетинговая стратегия по выводу на рынок	40
5.2. Маркетинговые инструменты в рамках проекта: интернет-магазин	40
5.3. Маркетинговые инструменты в рамках проекта: участие в выставках	42
5.4. Экспериментальный маркетинг как способ оптимизации рекламных бюджетов	43
Раздел 6. Производственный план	45
6.1. Подбор оборудования	45
6.2. Персонал проекта	49
Раздел 7. Финансовый план	50
7.1. Допущения проекта	50
7.2. Цены реализации	52
7.3. Сезонность	56
7.4. Объемы продаж	57
7.5. Выручка	59
7.6. Персонал	62
7.7. Затраты	72
7.8. Налоги	82
7.9. Капитальные вложения	91
7.10. Инвестиции	91
7.11. Отчет о прибыли и убытках	92
7.12. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	99
7.13. Отчет о движении денежных средств	108
7.14. Денежные потоки	116
7.15. Показатели экономической эффективности	117
Раздел 8. Анализ чувствительности	120
8.1. Анализ чувствительности	120
8.2. Анализ безубыточности	125

Перечень графических элементов

Таблицы

Таблица 1. Применение разных типов молний проекта	9
Таблица 2. Типы заклепок	10
Таблица 3. Предприятия РФ с наибольшими объемами выпуска костюмов, 2015 г.	25
Таблица 4. Предприятия РФ с наибольшими объемами выпуска сорочек, 2015 г.	26
Таблица 5. Основные производители молний в мире	28
Таблица 6. Основные производители пуговиц в мире	30
Таблица 7. Основные производители пуговиц в СНГ	31
Таблица 8. Основные производители заклёпок в мире	32
Таблица 9. Российские производители швейной фурнитуры (молнии, пуговицы, заклепки)	34
Таблица 10. Персонал проекта и заработные платы	49
Таблица 11. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	104
Таблица 12. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	105
Таблица 13. Алгоритм расчета премии за специфический риск	106
Таблица 14. Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC)	107
Таблица 15. Основные финансовые показатели проекта	119
Таблица 16. Анализ чувствительности к изменению стоимости продукции	120
Таблица 17. Анализ чувствительности к изменению уровня затрат	122
Таблица 18. Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования	124
Таблица 19. Расчет точки безубыточности	126

Рисунки

Рисунок 1. Доля экспорта, импорта РФ в секторе: пуговицы, кнопки, застежки-застежки, формы для пуговиц и прочие части этих изделий; заготовки для пуговиц, 2014 г., %	11
Рисунок 2. Доля экспорта, импорта РФ в секторе: застежки-молнии и их части, 2014 г., %	12
Рисунок 3. Динамика импорта фурнитуры РФ (застежки-молнии, пуговицы, кнопки) в натуральном выражении, 2012-2014 гг., тыс. кг.	13
Рисунок 4. Динамика импорта фурнитуры РФ (застежки-молнии, пуговицы, кнопки), в денежном выражении, 2012-2014 гг., тыс. \$	14
Рисунок 5. Общий объем рынка фурнитуры РФ (застежки-молнии, пуговицы, кнопки), 2014-2015 гг., руб.	14
Рисунок 6. Динамика импорта пуговиц РФ, в натуральном выражении, 2012-2014 гг., тыс. кг.	16
Рисунок 7. Динамика импорта кнопок, застежек-застежек и их частей РФ, в	16

натуральном выражении, 2012-2014 гг., тыс. кг	
Рисунок 8. Динамика импорта пуговиц РФ, в денежном выражении, 2012-2014 гг., тыс. \$	17
Рисунок 9. Динамика импорта РФ кнопок, застёжек-защёлок и их частей, в денежном выражении, 2012-2014 гг., тыс. \$	17
Рисунок 10. Динамика экспорта пуговиц РФ, в натуральном выражении, 2012-2014 гг., тыс. кг.	18
Рисунок 11. Динамика экспорта РФ кнопок, застёжек-защёлок и их частей, в натуральном выражении, 2012-2014 гг., тыс. кг.	18
Рисунок 12. Динамика экспорта РФ кнопок, застёжек-защёлок и их частей, в денежном выражении 2012-2014 гг., тыс. \$	19
Рисунок 13. Динамика экспорта пуговиц РФ, в денежном выражении, 2012-2014 гг., тыс. \$	19
Рисунок 14. Динамика импорта РФ молний-застёжек, в натуральном выражении, 2012-2014 гг., тыс. кг.	20
Рисунок 15. Динамика импорта РФ молний-застёжек, в денежном выражении, 2012-2014 гг., тыс. \$	21
Рисунок 16. Динамика экспорта РФ молний-застёжек, в натуральном выражении, 2012-2014 гг., тыс. кг.	22
Рисунок 17. Динамика экспорта РФ молний-застёжек, в денежном выражении, 2012-2014 гг., тыс. \$	22
Рисунок 18. Стратегическая канва реализуемого проекта	37
Рисунок 19. Точка безубыточности проекта	126

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

*✓ при покупке бизнес-плана компании
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете
консультацию специалистов, которые работали
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет
готова отвечать на все вопросы, касающиеся
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодай.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Правительство России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель "VTSConsulting"*