**БИЗНЕС-ПЛАН**

**Открытие ателье** **по** **пошиву и ремонту одежды**

Инициатор:

Иванов Иван Иванович

Адрес: Ххххххххх,

с. Хххх, ул. Ххххххх, д.ХХ

телефон: 8-ХХХ-ХХ-ХХ-Х

**Кызыл 2021**

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | РЕЗЮМЕ………………………………………………………………... | 3 |
| 2. | ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА……………………………………………….. | 5 |
| 3. | ОПИСАНИЕ УСЛУГИ………………………………………………… | 7 |
| 4. | МАРКЕТИНГ…………………………………………………………… | 8 |
| 5. | ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН……………………………………… | 12 |
| 6. | ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН………………………………………. | 17 |
| 7. | ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН………………………………………………. | 18 |
| 8. | АНАЛИЗ РИСКОВ…………………………………………………….. | 21 |

1. **РЕЗЮМЕ**

**Наименование проекта:** Открытие ателье по пошиву и ремонту одежды в с. Ххххххх, Ххххх кожууна;

**Инициатор проекта:** Иванов Иван Иванович;

**Суть проекта:**

* + ***Цель проекта:*** Оказание услуг по пошиву стилизованной национальной одежды;
  + ***Задачи проекта:***

- Оказывать услуги по пошиву стилизованной национальной одежды, трикотажных изделий, текстильных изделий;

- Получить средства для реализации проекта;

* + ***Тип проекта:*** открытие ателье;
  + ***Способ достижения цели:*** Приобретение и установка необходимого оборудования.

**Финансовые ресурсы,** **необходимые для осуществления проекта:**

* ***Общая стоимость*** проекта составляет **300 000** рублей.
* ***Потребность в финансировании*** — составляет 300 000 рублей.
* ***Собственные средства*** – 0 рублей.

**Источники привлеченного капитала:** Приобретение оборудования для реализации проекта планируется за счет получения микрозайма от Фонда поддержки предпринимательства.

Экономическая эффективность данного проекта достаточно высока и представлена следующими основными показателями:

- При заложенном в расчетах уровне доходов и затрат проект является эффективным и финансово состоятельным;

- Чистый дисконтированный доход за 36 расчетных месяца составит 749 265 руб. - положительное значение чистого дисконтированного дохода показывает насколько возрастет стоимость вложенного капитала в результате реализации проекта;

- индекс рентабельности инвестиций PI = 5,2, данный показатель характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект.

* Ставка дисконтирования — 10%.
* Период окупаемости, Т года. — 2.
* Чистый приведенный доход, NPV руб. — 749 265 руб.
* Индекс рентабельности, PI — 5,2.
* Расчетный период составляет 36 мес.
* Рентабельность – 38,1%

1. **ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**

**Инициатор:** Иванов Иван Иванович

**Местонахождение проекта:** Республика Тыва, Хххххххххх р-н,

с. Хххххх, ул. ХХХХ, д.Х, кв.Х.

**Сфера деятельности и отраслевая принадлежность** — ремонт и пошив одежды;

Телефон: 8-ХХХ-ХХХ-ХХ.

Ателье по пошиву и ремонта одежды предназначена для пошива и ремонта трикотажных, текстильных изделий. Потребителем услуг являются жители населенного пункта. В планах организации предполагается производство готовой продукции, а также мелкий и сложный ремонт одежды.

Сегодня доступность широкому потребителю товаров различных по качеству, эстетическим свойствам в конечном итоге ведет к пресыщению и желанию потребителей приобретать одежду, исходя из индивидуальных потребностей надлежащего качества и свойств. Также в условиях кризиса, люди стараются сэкономить, преобразив или починить старую одежду. Поэтому и актуально открытие такого ателье именно сейчас. Конкурентоспособность ателье обеспечивается высоким качеством, внешним видом, индивидуальностью (на конкретную фигуру заказчиков с учетом особенностей фигуры), оригинальностью (по направлениям современной моды), сравнительно невысокой стоимостью услуги.

Уровень цены ателье в среднем от 2000 руб. - пошив одежды, в зависимости от покроя, модели, материала и от желания самих клиентов, в зависимости от уровня дохода.

Площадь помещения составляет ХХ кв.м. На приобретение необходимого оборудования ателье нужны денежные средства на сумму 300 000 рублей. Население с. ХХХХХ составляет около 1106 человек.

Швейный цех рассчитан на загрузку в 3-5 клиентов в день.

Спрос, колеблется от сезона к сезону. Самое провальное время — январь-февраль, а наиболее прибыльное — перед Новым годом, 8 марта, первым сентября. Количество клиентов зависит и от погоды, и от дня недели: в плохую погоду заказчиков почти нет, а после выходных посетителей больше, чем в другие дни.

Степень успешности проекта оценивается как достаточно высокая, так как практически в любом населенном пункте высок процент людей, стать потенциальными клиентами ателье.

1. **ОПИСАНИЕ УСЛУГИ**

Услуги ателье востребованы людьми, которые хотят носить эксклюзивную одежду по индивидуальному заказу. И таких потребителей немало, ведь одежда стандартного кроя подходит далеко не всем. У многих потребителей возникает необходимость подогнать под фигуру готовую вещь или выполнить мелкий ремонт одежды. Мелкий ремонт и реставрация одежды сейчас, в условиях кризиса, становится все более актуально.

По сравнению с другими аналогичными услугами можно выделить следующие особенности:

1) высокое качество товара;

2) привлекательный внешний вид;

3) индивидуальность и оригинальность.

К недостаткам относятся уязвимость по отношению к конкурентному давлению, изменение потребностей и вкуса покупателей.

Основными ключевыми факторами является большой спрос, непрерывный поток заказчиков, качественное обслуживание, удобство примерки.

Две основные услуги ателье — пошив и ремонт одежды. Ателье ориентирована на бытовые нужды населения. Пошив халатов, ползунков, детской одежды, постельного белья, штор и др.

Имеется также услуга по ремонту одежды. Часто покупные вещи требуют доработки — нужно укоротить брюки или рукава, подогнать по фигуре и пр.

**4. МАРКЕТИНГ**

Современное состояние экономики обусловлено международным кризисом. Деятельность тех предприятий, которые изжили себя по экономическим и моральным признакам, прекращается. В сложные времена на рубеже 2008 и 2009 годов закрылось огромное количество предприятий. Все более прозрачными становятся все схемы бизнеса. Упрощаются схемы товарообмена и зачисления денежных средств на счета, как предприятий, так и граждан. Потребители становятся более избирательными в своих расходах, мотивируя это ограничениями в денежных средствах.

Статистика, по оценкам экспертов показывает, что с каждым годом новых ателье открывается в два раза больше, чем закрывается, а поскольку спрос на ремонт одежды с каждым годом растет, такая тенденция должна сохранится и далее. Российский рынок бытовых услуг характеризуется динамичным развитием и по оценкам экспертов составляет в среднем 20% в год, что связано с ростом цен на услуги. В натуральном выражении объемы бытовых услуг населению отражаются в более умеренных темпах роста, которые составляют порядка 8%. Сегодня услуги по ремонту и пошиву одежды, пошиву и вязанию трикотажных изделий составляют около 8% всего объема бытовых услуг. Данный сегмент рынка стабильно растет, но темпы роста ежегодно уменьшаются и в среднем составляют около10%.

Спрос на ремонтные работы со временем активизируется, ведь покупательная способность россиян в связи с кризисом несколько упадала, и они будут пытаться максимально продлить срок эксплуатации уже имеющегося гардероба, чтобы не тратиться на покупку нового. В то же время пошив будет становиться для ателье все менее прибыльным. Исключение составят разве что мастерские именитых дизайнеров, клиенты которых готовы доплачивать за престижность одеваться у модного портного.

Сегодня в России работают не только швейные ателье, но и частные портные, принимающие заказчиков на дому, которых втрое больше, чем полноценных ателье. Ранее предпринимателей привлекал растущий спрос на услуги на фоне сравнительно невысокого входного порога в этот бизнес. Вплоть до кризисной ситуации объемы заказов в среднестатистическом ателье увеличивались на 25–30% в год, что позволяло мастерским динамично пересматривать цены: за последние два года расценки на их услуги выросли вдвое. Следствием данной ситуации является то, что портные прочно обосновались при торговых центрах, крупных магазинах и на рынках, продавцы которых исправно снабжали и снабжают мастеров своими клиентами, которым купленная вещь не пришлась впору.

Вторым по важности критерием притока потребителей является готовность и выполнение сложнейших работ: перелицовка изделия, замена подкладки в пальто, ликвидации потертостей меха и прочее. В настоящее время существует небольшое количество ателье, которые могут обеспечить данный спрос нужным оборудованием и специалистами.

Ателье необходимы следующие мероприятия для формирования потребительского сознания о том, что приобрести данную услугу можно легко и сэкономив при этом массу времени:

* реклама в местных и специализированных газетах и журналах;
* реклама в специализированных учебных заведениях, готовящих швей и портных, расположенных в городе;
* создание сайта;
* создание инфраструктуры и условий труда работникам.

Реклама на телевидении является дорогостоящим рекламным каналом. Основным же методом продвижения продукции можно считать рекламу посредством качества пошива и ремонта, а также качеством обслуживания потребителя. Самая лучшая реклама в данном случае — это качество и мастерство выполненного заказа. В данном случае уместно привести пример советских времен, когда было не только модно и престижно одеваться у своей швеи или портного, но и просто не прилично носить плохо сидящую одежду. К хорошему портному или отличной швее записывались на прием, как к врачу, поскольку от спеха посещения зависели, свидания, собеседования и иные мероприятия жизни человека. Впрочем, сейчас мало что изменилось, люди по-прежнему встречают по одежке, и гораздо чаще стали провожать тоже по одежке.

***Правовое обеспечение проекта.***

Федеральный закон «О защите прав потребителей» регулирует отношения, возникающие между потребителями и предпринимателями, устанавливает права потребителей на приобретение товаров (работ, услуг) надлежащего качества, на безопасность их жизни и здоровья, получение информации о товарах (работах, услугах) и их изготовителях (исполнителях, продавцах), просвещение потребителей, государственную и общественную защиту их интересов, объединение в общественные организации потребителей, а также определяет механизм реализации этих прав. Государственный стандарт, санитарные нормы и правила, строительные нормы и правила и другие документы, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации устанавливают обязательные требования к качеству товаров (работ, услуг).

Заказы на оказание услуги оформляются договором-квитанцией с указанием реквизитов сторон, даты приема заказа, сроки и начало исполнения.

В случае нарушения сроков исполнения заказа исполнитель уплачивает заказчику неустойку за каждый просроченный день в размере 3% от стоимости услуги.

При обнаружении недостатков заказчик вправе потребовать безвозмездного устранения недостатков.

Услуга оплачивается в виде авансового платежа в размере 50% стоимости услуги, а после выдачи готового изделия заказчику – оставшиеся 50%.

***Конкуренция на рынке сбыта***

Ателье является обслуживающим и предполагает пошив стилизованной национальной одежды. Стадия развития - начальная. Ателье функционирует в сфере услуг. Планируется пошив широкого ассортимента изделий (тувинский национальный тон, безрукавка, национальное платье, юбки, блузки, жакеты, брюки, детские вещи и национальная шапка и т.д.).

Возрастной контингент не ограничен. Некоторые девушки предпочитают экстравагантную одежду и что-то необычное. Для модниц предлагаются нестандартные платья, юбки, брюки различных цветов и видов с интересными и необычными аксессуарами. Женщины более зрелого возраста предпочитают строгий стиль, элегантность и классику.

Ателье предполагает обслуживание достаточного количества клиентов, т.к. мы предлагаем услуги не только качественные, но и красивые и оригинальные. Но, не смотря на это, у него есть конкуренты, что свидетельствует об эластичности спроса на рынке.

Ателье планирует занять достойное место на рынке услуг по индивидуальному пошиву. Ателье планирует завоевать определенную рыночную нишу и попытается завоевать свою позицию на рынке.

Основные конкуренты города – рынок и частный пошив на дому и городские магазины.

Ателье может конкурировать в условиях реального рынка за счет предложения своих услуг. При усилении позиций ближайших конкурентов планируется укрепить конкурентоспособность. Этого можно достичь хорошо рекламируя товар за счет профессиональности сотрудников.

***Программа приобретения и реализации услуги***

Несмотря на обилие магазинов модной одежды практически в любом населенном пункте нашей республики, все еще остается огромный контингент людей, которые хотят только эксклюзивную, пошитую специально для них одежду, уникальные шторы и др.

Ателье будет работать с 09:00 до 18:00 часов, шесть дней в неделю, выходной день - воскресенье.

**5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

***Местоположение проекта:*** Республика Тыва, Хххххххх к-н,

с. Хххххх, ул. ХХХХХХ, д. Х

***Технология производства:***

Процесс изготовления одежды может быть сведен к трем основным этапам: моделированию - разработке или выбору фасона платья, конструированию - построению выкроек, и, наконец, шитью, включающему разнообразные приемы и способы обработки самого изделия, а также обработки и соединению его деталей.

Чтобы скроить и сшить платье, необходимо иметь выкройки всех деталей, из которых состоит изделие. Для получения выкроек деталей любого изделия строится его чертеж на бумаге. На основании получения мерок, прежде всего, строят так называемый чертеж основы платья или блузы, т.е. переда, спинки и рукава. В дальнейшем этот чертеж видоизменяется в зависимости от выбранного фасона и покроя изделия, типа и формы рукава и т.п. Чертеж основы юбки также строится на основании снятых мерок и затем в зависимости от фасона изменяется и дополняется. Тоже происходит и с брюками. Затем производится декатирование - особая обработка, которая обеспечивает предварительную усадку для крепа, штапеля, синтетических материалов. Х/б, льняные, шелковые ткани перед раскроем не декатируют, а только проглаживают для удаления помятостей и сгибов. Перед настилом ткани для раскроя ее обязательно просматривают по всей длине и ширине с целью установить, нет ли на ней ткацких дефектов, к которым относятся, в частности, дыры и пробоины, масляные пятна, утолщенные нити, неравномерность окраски. Подготовленную ткань раскладывают на столе для раскроя, т.е. ткань раскладывается по длине вдвое лицевой стороной внутрь. При раскладке выкроек на ткани необходимо учитывать характер ее лицевой поверхности, т.е. наличие ворса, рисунка, а также направление нити основы. Затем обмеловывают выкройки и нормы припусков на швы, разрезают ткани.

Для того, чтобы технологической процесс проходил правильно и с меньшими затратами, большое значение нужно уделять качеству продукции.

Решающая роль в повышении качества продукции принадлежит технологическому процессу и применяемым в нем средствам активного контроля.

Современный технологический процесс изготовления одежды основывается на строгом соблюдении режимов сборки и отделки деталей и узлов одежды, влажно-тепловой обработки. Основным условием достижения высокого качества продукции является соблюдение технологической дисциплины, т.е. технически правильное выполнение операций с учетом всех требований.

Особенностью и преимуществом индивидуального способа изготовления одежды является возможность проведения примерок, во время которых проверяется правильность посадки изделия на фигуре, уточняется положение отдельных деталей, устраняются дефекты, вызванные ошибками при снятии мерок, изготовлении чертежа и т.п.

Все исправления делаются или намечаются тут же, во время примерки, непосредственно на фигуре. Вполне понятно, что при подготовке изделия к примерке соединение деталей должно быть не окончательным, а выполняется вручную стежками временного назначения, позволяющими легко и быстро разъединить детали. Такое временное соединение деталей называется сметыванием.

Все изделия из шерстяных и шелковых тканей изготавливают обычно с двумя примерками, изделия несложных фасонов из хлопчатобумажных тканей с одной.

Первая примерка. Сметанное изделие надевают, закрепляют булавками застежку, внешним осмотром определяют правильность его посадки в целом и затем приступают к необходимым уточнениям и исправлениям в соответствии с фигурой.

Вторая примерка. При подготовке изделия ко второй примерке стачивают плечевые боковые швы, все вытачки, подрезы, фасонные линии, складки, полностью обрабатывают воротник, карманы, петли и другие мелкие детали. Рукава такие должны быть обработаны полностью, но в проймы их только вметывают для окончательной проверки правильности посадке в проймах и положения на фигуре.

Ателье будет располагаться на площади ХХ кв. м. в здании ХХХХХ. Расходы на аренду помещения составляет 3 000 руб./мес. На этой территории будут размещаться рабочие места, примерочная, зона для приема и обслуживания клиентов.

Для реализации проекта необходимо 300 тыс. рублей на приобретение оборудования для начала производства.

Таблица 1

**Смета расходов, рублей**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Кол-во, шт.** | **Цена за ед.**  **руб.** | **Стоимость.**  **руб.** |
| 1 | Промышленная швейная машина «JT – 9800H-D | 1 | 16 900 | 67 410 |
| 2 | ZOJE ZJ9703AR-D4J/02 (Комплект) | 1 | 34 790 | 34 790 |
| 3 | Швейная машина Pfaff Quillt Expression 92650 | 1 | 85 510 | 85 510 |
| 4 | Швейная машина для узоров | 1 | 30 800 | 30 800 |
| 5 | Оверлок Merrylock 075 | 1 | 29 750 | 29 750 |
| 6 | Раскройный стол | 1 | 12 000 | 12 000 |
| 7 | Раскройные столы | 1 | 7 150 | 7 150 |
| 8 | Зеркало | 1 | 9 900 | 9 900 |
| 9 | Стеллаж | 1 | 3 700 | 3 700 |
| 10 | Стойка-вешалка | 1 | 2 900 | 2 900 |
| 11 | Манекен портновский мужской | 1 | 4 800 | 4 800 |
| 12 | Манекен портновский женский | 1 | 4 600 | 4 600 |
| 13 | Манекен портновский детский | 1 | 3700 | 3 700 |
| 14 | Гладильная доска | 1 | 2 990 | 2 990 |
|  | **Итого** |  |  | **300 000** |

В помещении ателье ежедневно будет осуществляться уборка помещений, один раз в месяц будет санитарный день.

***План производства:***

По плану ателье будет оказывать услуги до 3-5 человек в день.

Таблица 2

**Планируемые показатели доходов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Годы** | Перечень услуг | Ед. изм. | Цена за ед. услуг | Объем услуг в месяц | Показатели оказания услуг | | |
| Объем,  услуг, год | Выручка от  Оказания услуг (руб.) |
| **1 год** |  |  |  |  |  |  |
| Брюки женские | шт. | 400 | 6 | 48 | 19 200 |
| Джемпер женский | шт. | 500 | 8 | 64 | 32 000 |
| Джемпер мужской | шт. | 500 | 8 | 64 | 32 000 |
| Платье | шт. | 2 000 | 2 | 16 | 32 000 |
| Юбка | шт. | 1 200 | 4 | 32 | 38 400 |
| Туника | шт. | 2 500 | 1 | 8 | 20 000 |
| Шапка | шт. | 300 | 8 | 64 | 19 200 |
| Пуловер мужской | шт. | 800 | 8 | 64 | 51 200 |
| Шарф | шт. | 200 | 10 | 80 | 16 000 |
| Шторы | шт. | 800 | 8 | 64 | 51 200 |
| Постельное белье | шт. | 1 500 | 4 | 32 | 48 000 |
| Покрывала | шт. | 700 | 4 | 32 | 22 400 |
| Детская одежда | шт. | 1 000 | 6 | 48 | 48 000 |
| Услуги ремонта населению | шт. | 500 | 10 | 80 | 40 000 |
| **Итого** |  |  |  |  | **469 600** |
| **2 год** | Брюки женские | шт. | 400 | 6 | 72 | 28 800 |
| Джемпер женский | шт. | 500 | 8 | 96 | 48 000 |
| Джемпер мужской | шт. | 500 | 8 | 96 | 48 000 |
| Платье | шт. | 2 000 | 2 | 24 | 48 000 |
| Юбка | шт. | 1 200 | 4 | 48 | 57 600 |
| Туника | шт. | 2 500 | 1 | 12 | 30 000 |
| Шапка | шт. | 300 | 8 | 96 | 28 800 |
| Пуловер мужской | шт. | 800 | 8 | 96 | 76 800 |
| Шарф | шт. | 200 | 10 | 120 | 24 000 |
| Шторы | шт. | 800 | 8 | 96 | 76 800 |
| Постельное белье | шт. | 1 500 | 4 | 48 | 72 000 |
| Покрывала | шт. | 700 | 4 | 48 | 33 600 |
| Детская одежда | шт. | 1 000 | 6 | 72 | 72 000 |
| Услуги ремонта населению | шт. | 500 | 10 | 120 | 60 000 |
| **Итого** |  |  |  |  | **704 400** |
| **3 год** | Брюки женские | шт. | 400 | 6 | 72 | 28 800 |
| Джемпер женский | шт. | 500 | 8 | 96 | 48 000 |
| Джемпер мужской | шт. | 500 | 8 | 96 | 48 000 |
| Платье | шт. | 2 000 | 2 | 24 | 48 000 |
| Юбка | шт. | 1 200 | 4 | 48 | 57 600 |
| Туника | шт. | 2 500 | 1 | 12 | 30 000 |
| Шапка | шт. | 300 | 8 | 96 | 28 800 |
| Пуловер мужской | шт. | 800 | 8 | 96 | 76 800 |
| Шарф | шт. | 200 | 10 | 120 | 24 000 |
| Шторы | шт. | 800 | 8 | 96 | 76 800 |
| Постельное белье | шт. | 1 500 | 4 | 48 | 72 000 |
| Покрывала | шт. | 700 | 4 | 48 | 33 600 |
| Детская одежда | шт. | 1 000 | 6 | 72 | 72 000 |
| Услуги ремонта населению | шт. | 500 | 10 | 120 | 60 000 |
| **Итого** |  |  |  |  | **704 400** |

**6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Инициатор намерен зарегистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя. Согласно положениям Федерального закона №129-ФЗ процедура регистрации ИП включает в себя 3 основных этапа:

• сбор и подача документов, необходимых для регистрации в качестве ИП, в местное отделение налоговой службы – осуществляется лично бизнесменом либо его законным представителем;

• рассмотрение полученных от заявителя бумаг и принятие решения о возможности осуществления им деятельности в качестве ИП – осуществляется уполномоченным налоговым органом;

• в случае положительного решения – внесение соответствующей записи о новом предпринимателе в ЕГРИП и выдача заявителю Свидетельства вместе с выпиской из указанного реестра (в случае отрицательного решения – выдача физическому лицу решения об отказе).

***План реализации проекта:***

1. Участие в конкурсе;
2. Защита проекта;
3. Получение денежных средства;
4. Закупка оборудования;

Привлечение официально трудоустроенных работников в первый год не планируется. На начальном этапе можно осуществлять всю работу самостоятельно. Закройщиком и швеей будет сам инициатор.

**7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

***Условия и допущения, принятые для расчета:***

К основным условиям и допущениям, принятым для расчета отнесем то, что все работы произведены, произведена закупка оборудования, предприятие готово для начала деятельности.

***Налоговое окружение:***

Вид деятельности: ремонт и пошив одежды, головных уборов. Сумма налога 0, инициатор проекта в первом и втором году своей деятельности подпадает на налоговые каникулы.

Сумма налога, при применении патентной системы налогообложения для данного вида предпринимательской деятельности на 12 мес. составит: 10800 руб.

Сумма налога оплачивается двумя платежами - 1 платеж равен 3600 руб. в срок не позднее девяноста календарных дней после начала действия патента, 2 платеж равен 7200 руб. в срок не позднее срока окончания действия патента.

Таблица 3

**Налоговое окружение проекта, руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Название налога** | **Год, руб.** |
| **1** | Патент | 10 800 |

Таблица 4

**Планируемые доходы, руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Показатель** | **Всего** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| **1** | Планируемые доходы | 1 878 400 | 469 600 | 704 400 | 704 400 |

Таблица 5

**Планируемые расходы, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Вид расходов** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| **1** | Фиксированные взносы ИП | 28 946 | 44 918 | 44 918 |
| **2** | Расходы на приобретение сырья и материалов | 187 840 | 281 760 | 281 760 |
| **3** | Аренда помещения | 24 000 | 36 000 | 36 000 |
| **4** | Налог | 0 | 0 | 10 800 |
| **5** | Прочие расходы | 50 000 | 100 000 | 100 000 |
|  | **ИТОГО:** | **290 786** | **462 678** | **473 478** |

Таблица 6

**План движения денежных средств, рублей**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование показателей** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| **1** | Денежные средства на начало года | 0 | 178 814 | 420 536 |
| **2** | Планируемые поступления денежных средств, всего | 469 600 | 704 400 | 704 400 |
| **3** | Планируемые расходы по проекту, всего | 290 786 | 462 678 | 473 478 |
| **4** | Денежные средства на конец года | 178 814 | 420 536 | 651 458 |

Таблица 7

**Эффективность проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование показателей** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| 1 | Чистая прибыль | 178 814 | 420 536 | 651 458 |

Таблица 8

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | **Чистый приведенный доход NPV** | **PV1** | **PV2** | **PV3** |
| 1 | 749 265 | 165 568 | 362 531 | 521 166 |

Таблица 9

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | **Наименование показателей** | **Значение** |
| 1 | **Рентабельность инвестиций PI** | 5,2 |
| 2 | **Срок окупаемости Т, год** | 2 |

Таким образом, в результате движения денежных средств чистая прибыль проекта за 1 год составит 178 814 руб., за 2 год – 420 536 руб., за 3 год – 651 458 руб.

Чистый дисконтированный доход за 36 расчетных месяца составит 749 265 руб. - положительное значение чистого дисконтированного дохода показывает насколько возрастет стоимость вложенного капитала в результате реализации проекта.

Индекс рентабельности инвестиций PI = 5,2, данный показатель характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект.

**8. РИСКИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

Технические риски и факторы, влияющие на возникновение.

1) Может произойти поломка оборудования, от этого возможны убытки.

2) Возможны повышение цен на материалы, оборудования, ремонт оборудования;

Финансовые риски и факторы, влияющие на возникновение:

1) Мировой экономический кризис.

Маркетинговый риск и факторы, влияющие на возникновение.

1) Непродуманность проекта.

2) Несвоевременное исполнение заказов и оказание услуг.

Юридический риск и фактор, влияющий на него.

1) Возможно неправильное оформление документа юридического рода.

Анализ сильных и слабых сторон будущего проекта, а также возможности и угрозы.

Таблица 10

**Матрица SWOT-анализа**

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны:  - Наличие современного и качественного оборудования;  - Наличие постоянных клиентов;  - Возможность расширения видов услуг на данной территории;  - Наличие рекламы в интернете о нашем проекте и об услугах, которые мы собираемся для вас реализовать. | Слабые стороны:  - Отсутствие четкой маркетинговой стратегии. |
| Угрозы:  - Постоянный рост требований;  - Повышение требований клиента к качеству предоставляемых услуг; | Возможности:  - Рост числа клиентов данного проекта;  - Постоянное расширение разных видов услуг; |

Уровень неопределённости в представленных расчётных результатах зависит в значительной степени от внешних факторов.

На предприятие, как на открытую систему хозяйствования, оказывают влияние субъекты предпринимательства, государственные органы и другие факторы воздействия, в т. ч.:

* прямого воздействия: поставщики, трудовые ресурсы, законы и учреждения государственного регулирования, потребители.
* Косвенного воздействия: состояние экономики, научно-технический прогресс, социально-культурные изменения, влияние групповых интересов.

СМП \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись) (расшифровка подписи)

«\_\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021г.