

**БИЗНЕС-ПРОЕКТ
(РЕЗЮМЕ)**

«Производство корпусной мебели»

РЕЗЮМЕ

Проект предполагает осуществление и постоянное увеличение объемов производства корпусной и офисной мебели по заказам клиентов. Перспективой реализации проекта является изготовление широкого ассортимента корпусной мебели с освоением производства мягкой мебели.

Отличительным преимуществом проекта является факт производства качественной продукции (мебели) на территории Российской Федерации по ценам, сопоставимым с ценами производителей аналогичной продукции, как на территории Свердловской области, так и за её пределами.

Инвестиции

Для реализации проекта определена сумма необходимых инвестиционных затрат, совокупная величина которых составляет 976 635 (девятьсот семьдесят шесть тысяч шестьсот тридцать пять) рублей

Из указанных средств 326 635 (триста двадцать шесть тысяч шестьсот тридцать пять) рублей составляют собственные средства инициатора проекта, 350 000 (триста пятьдесят тысяч) рублей планируется привлечь в форме кредита, микрофинансового займа, или иной форме внешнего инвестирования. С целью компенсации части инвестиционных затрат возможно субсидирование инвестиций по программам поддержки предпринимательства.

Товар

Основными видами производимой продукции является корпусная и встроенная мебель из ЛДСП, МДФ, стандартная и индивидуальная:

- Административные и барные стойки;
- Торговое оборудование;
- Гардеробы;
- Индивидуальная офисная мебель;
- Комнаты для переговоров;
- Шкафы-купе стандартные 4 вида 22 типоразмера с различными вариантами отделки и оформления;
- Шкафы - купе нестандартные по чертежам заказчика или индивидуальному дизайну.

Кроме производства мебели возможно выполнение работы по раскрою, кромлению, присадке отверстий на материале заказчика, изготовлению полуфабрикатов из давальческого материала.

Клиенты

Клиентами являются частные лица и организации.

Решение о покупке принимается в зависимости от необходимости приобретения мебели: в случаях покупки жилья, переезда, выполнения косметического или иного ремонта жилища или помещений, рождения детей открытия бизнеса и оснащения торговых и офисных помещений и в целом ряде иных случаев.

Уровень дохода клиентов - физических лиц составляет от 15000 рублей на одного члена семьи. Факторами, стимулирующими покупки являются индивидуальный подход к каждому клиенту, изготовление мебели как в бюджетном варианте, так и более дорогим исполнением, в зависимости от материальных возможностей и пожеланий клиента.

Рынок

Территориальным сегментом рынка являются: г. Невьянск и Невьянский городской округ, города Кировград, Верхний Тагил. Количественный сегмент рынка Невьянского и Кировградского городских округов в совокупности – не менее 300 заказов в год, в перспективе - не менее 500.

Таким образом, при переходе на двухсменный режим работы и увеличении количества рабочих мест до 10 возникает возможность производства от 600 до 1000 комплектов в год.

Безубыточный объем продаж (порог рентабельности) составляет 180 заказов в год или 15 заказов в месяц при работе в односменном режиме.

Продукция позиционируется как корпусная и встроенная мебель достойного качества по индивидуальным размерам и дизайну.

Основной атрибут позиционирования - высокое качество по приемлемым ценам.

Продвижение

В качестве основных каналов продаж (продвижения) услуги используются:

- Наружная реклама (баннер) на производственном и офисном помещениях;
- Реклама на собственных автомобилях
- Партнерские договоры с предприятиями и предпринимателями, осуществляющими розничную торговлю мебелью;
- In – door реклама в магазинах мебели и бытовых товаров;
- Распространение буклетов, листовок, визитных карточек предприятия;
- Рекламные ролики в эфире радиостанций «Ретро FM» «Шансон», «Милицейская волна», «Автордио»;
- Продвижение через рекламные сети;
- Реклама на собственном сайте и в социальных сетях «В контакте», «Одноклассники»
- Прием заказов в салоне и непосредственно на производстве;
- Создание собственной дилерской сети;
- Участие в тендерах

Распространение информации о товаре и его продажа в другие регионы России планируется с помощью собственного сайта и интернет магазина, а также размещения информации о товаре на других интернет ресурсах.

Основные этапы проекта

1. Бизнес планирование;
2. Экспертиза проекта;
3. Корректировка проекта в соответствии с данными экспертизы;
4. Организация самофинансирования
5. Привлечение средств для реализации проекта, грант 300 тысяч рублей, кредит банка 350 тысяч рублей.
6. Приобретение автоматического кромкооблицовочного станка
7. Ремонт сверлильно-присадочного станка.
8. Приобретение офисного и рабочего оборудования, рабочего инвентаря, инструментов;
9. Осуществление рекламной деятельности всеми доступными и целесообразными рекламными средствами
10. Осуществление текущей деятельности
11. Увеличение объема выпускаемой продукции и числа рабочих мест
12. Организация приема заказов в городах Невьянск и Кировград
13. Активизация рекламной деятельности, мониторинг спроса на товар.
14. Участие в профильных выставках.
15. Расширение территориального сегмента реализации продукта и увеличение доходов.
16. Приобретение арендуемых основных средств в собственность
17. Освоение производства мягкой мебели, расширение ассортимента продукции, увеличение числа рабочих мест, рост доходов и прибыли

Активы

В таблицах 1 и 2 приведен перечень основных машин и оборудования, а также помещений, используемых и планируемых к использованию для бизнеса

Таблица 1. Машины/оборудование, требующиеся /используемые/ для бизнеса

Наименование машин/оборудования	Кол-во, штук
Форматно-раскройный станок Altendorf F45 ELMO	1
Автоматический кромкооблицовочный станок SCM K203E	1
Криволинейный кромкооблицовочный станок SCM OLIMPIC M80	1
Сверлильно-присадочный станок Griggio GF21	1
Компьютер Pentium Dual - Core E 5300	2
Компьютер Pentium Dual - Core E 5700	2
Монитор TFT 27'' Benq GL2750HM <glossy black> 5ms LED	4
Лазерный МФУ Canon I-SENSYS MF 4410	3
Многофункциональное устройство Toshiba Studio 181	1
Итого	16

Таблица 2. Помещения, используемые для бизнеса

Объект	Местонахождение	Назначение	Площадь, м ² (не менее)	Право использования
Производственное помещение	г. Невьянск	Цех по производству мебели	445,5	аренда
Офисное помещение	г. Невьянск	Салон приема заказов	12,0	аренда

Персонал

Общая численность сотрудников в штате, работающих на полном рабочем дне, составляет шесть человек. На неполном рабочем дне планируется использование труда следующих специалистов:

Сборщик 0.5 ставки -1 человек

Технолог 0.5 ставки

Планируемое штатное расписание приведено в таблице 3:

Таблица 3. Численность и заработная плата сотрудников в штате

Должность	Количество ставок	Зарботная плата в месяц, рублей	Итого заработная плата, рублей	Платежи (взносы) в страховые фонды)	Итого ФОТ с учетом платежей в страховые фонды
Директор	1	19000	19000	5738	24738
Дизайнер	1	23000	23000	6946	29946
Технолог	1,5	18000	27000	8154	35154
Сборщик	2,5	14000	35000	10570	45570
Оператор автоматических и полу-автоматических линий	1	12000	12000	3624	15624
Итого для сотрудников в штате	7	-	116000	35032	151032

Планируемая средняя заработная плата штатного персонала составляет 16667 рублей в месяц. На сегодняшний день штат полностью укомплектован.

Сотрудники вне штата (по договору подряда):

Уборщик производственных помещений 3 человека

Сборщик 1 человек

Оператор автоматических и полуавтоматических линий 1 человек

Профиль конкуренции

Сильные стороны по отношению к конкурентам:

- Полный набор профессионального оборудования, позволяющий производить продукцию высокого качества;
- Использование технологии 3D – проектирования, позволяющее моделировать внешний вид готовых изделий в понятном для клиента формате;
- Удобное расположение производства, определяемое близостью к конечным потребителям;
- Наличие транспортных коммуникаций и помещений для хранения готовой продукции;
- Ориентированность на потребности конечного клиента – возможность учета его пожеланий;
- Доступность по ценам;
- Наличие собственной системы сбыта.

Слабые стороны по отношению к конкурентам:

- Отсутствие производственного оборудования и помещений в собственности;
- Ограниченная возможность охвата рынка;
- Невысокий уровень рентабельности производства, в результате чего возникает риск утраты прибыльности;
- Ассортимент продукции ограничен корпусной мебелью и выполнением сопутствующих работ;

Высокое качество продукции при сопоставимых ценах позволяет успешно конкурировать с производителями мебели аналогичного назначения и класса.

Финансы

В таблице представлены варианты финансирования проекта

Таблица . Варианты финансирования проекта

Наименование источника	Сумма, руб.		
	Вариант кредитования с учетом кредита фонда поддержки МСП	Вариант учетом возможных субсидий	Только банковское кредитование
Собственные средства	326 635	326 635	326 635
Привлеченные средства:	650 000	650 000	650 000
Кредит фонда поддержки МСП	350 000	350 000	-
Кредит банка	300 000	-	650000
Грант СОФПП	-	300 000	-
ИТОГО	976 635	976 635	976 635

В качестве горизонта расчета платежей по кредиту был использован период 24 месяца.

Дальнейшие расчеты произведены с учетом схемы финансирования «Кредит и грант», как наиболее приемлемой к осуществлению.

Результаты

Прогнозирование величины возможного дохода на основе минимально необходимого объема производства продукции дает возможность рассчитывать на доход в сумме не менее 4,2 миллионов рублей в год, при этом величина чистой прибыли должна составлять около 500 тысяч рублей в год, с перспективой увеличения до 1,0 миллиона рублей в год.

Точка безубыточности (порог рентабельности) при планируемой структуре затрат:

3297,35 тыс. руб.

Зона безопасности (запас финансовой прочности)

20,13%

Эффективность проекта

Чистый денежный поток, т.р.	1233,6
Дисконтированный денежный поток, т.р.	1020,1
Среднегодовой денежный поток, т.р.	510,0
Совокупная стоимость проекта, т.р.	976,6
NPV, т.р.	43,5
IRR	102,2%
Индекс доходности, %	04%
Индекс рентабельности инвестиций, %	39,14%
Период окупаемости, месяцев	23

Риски проекта поддаются нейтрализации.



