

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
педагогический университет»
Институт менеджмента и права
Кафедра экономики и менеджмента

Бизнес - план открытия швейного ателье

Выпускная квалификационная работа

Квалификационная работа
допущена к защите
Зав. кафедрой Э и М,
Фоменко С.Л.
Доктор пед. наук, профессор
_____ (Фоменко С.Л.)

Исполнитель: Гущина Алена
Альбертовна
студент группы ББ-41,
очное отделение
направление
«38.03.02-Менеджмент»
_____ (Гущина А.А.)

«___» _____ 20__ г.

Нормоконтролер:
специалист по УМР
Ортюкова Н.Ю.

Научный руководитель:
Москалева Н.Н.,
канд.экон.наук,
доцент кафедры Э и М
_____ (Москалева Н.Н.)

Екатеринбург 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 3 |
| БИЗЕС – ПЛАН ОТКРЫТИЯ ШВЕЙНОГО АТЕЛЬЕ | |
| «COUTURIER» | 7 |
| 1. Резюме..... | 7 |
| 2. Характеристика объекта..... | 8 |
| 3. Анализ рынка..... | 11 |
| 4. План маркетинга..... | 18 |
| 5. Производственный план | 24 |
| 6. Организационный план | 28 |
| 7. Финансовый план..... | 32 |
| 8. Риски и страхование..... | 37 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 39 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ | 41 |
| Приложения | 46 |

Введение

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что хорошо разработанный бизнес-план помогает в дальнейшем понять - стоит ли вкладывать деньги в бизнес. Бизнес-план позволяет определить рентабельность бизнеса, его окупаемость и привлечь потенциальных финансовых партнеров, что важно в силу ограниченности ресурсов компании. Бизнес-план является основным документом, определяющим стратегию развития фирмы.

Бизнес-план содержит исчерпывающую, четкую и понятную информацию о бизнес-идее, предпринимательской стратегии, правовой и долевого структуре будущего дела, (начальном) финансировании, о профиле предприятия и услуг, а также о рыночных шансах и рисках. Поэтому он представляет собой основу для достижения предприятием поставленных целей. Бизнес-план подкрепляется фактическими и плановыми показателями из бухгалтерского учета и финансового дела [39; с. 11].

Для гибкого реагирования всех структурных подразделений предприятия на изменение рыночной ситуации необходимо не просто оперативное планирование. Руководство любого предприятия постоянно ощущает необходимость выбора. Оно должно осуществить выбор оптимальной цены реализации, величины объема продукции, принимать решения в области кредитной и инвестиционной продукции и многое другое.

Чтобы гарантировать принятие экономически правильного, обоснованного решения, в организации производятся и анализируются расчеты альтернативных предложений и описываются ожидаемые результаты экономической деятельности.

Иногда руководители предприятий (особенно небольших) считают, что не нужно тратить время на так называемое «формальное планирование», подробно фиксировать на бумаге всю схему действий, ссылаясь на то, что экономическая ситуация имеет свойство быстро меняться, поэтому

постоянно приходится вносить дополнения в первоначальную схему действий.

Однако планирование - это деятельность высшего порядка, которая приносит немало выгод:

- 1) помогает руководству предприятия мыслить перспективно,
- 2) способствует четкой координации предпринимаемых предприятием усилий,
- 3) формирует систему целевых показателей деятельности для последующего контроля,
- 4) готовит предприятие к возможным внезапным рыночным переменам,
- 5) демонстрирует взаимосвязь обязанностей всех должностных лиц,
- 6) способствует привлечению инвестиций в производство и организации совместных предприятий с зарубежными фирмами [29].

Выгоды планирования, польза от бизнес-плана очевидна. Об актуальности планирования и разработке бизнес-плана в наши дни говорит тот факт, что на сегодняшний день многие зарубежные банки и инвестиционные фирмы отказываются вообще рассматривать заявки на выделение средств, если становится известно, что бизнес-план с начала и до конца был подготовлен консультантом со стороны, без личного участия руководителя, не говоря уже о неграмотном составлении бизнес-плана или вообще его отсутствии. Известно, что пренебрегая составлением бизнес-плана, предприниматель оказывается не готовым к ожидающим его неприятностям и начинает лихорадочно импровизировать, что чаще всего заканчивается плачевно. Поэтому лучше не пожалеть времени и заняться бизнес - планированием. Безусловно, предприятие в рыночной системе хозяйствования подвержено постоянным, во многом противоречивым изменениям и воздействиям. В дополнение к этому для российских условий характерна ещё и неустойчивость законодательства. Такие условия внешней среды компании наводят на сомнения: «Может быть, не стоит затрачивать

время и силы на составление плана, а лучше постоянно чутко улавливать изменения и держать руль управления в позиции сиюминутной готовности к ним?»). Однако специалисты-рыночники считают, что чем больше доля рынка, тем важнее бизнес-план [29].

Теоретическая разработанность темы. В соответствии с общей логикой развития концепции бизнес - планирования можно привести литературу как отечественных, так и зарубежных авторов. Большая часть этих работ посвящена общим и методическим аспектам составления бизнес-плана как базового документа для открытия нового бизнеса, поиска инвестора для привлечения его к участию в проекте. Анализ литературы, посвящённой планированию, позволяет сделать вывод, что управленческий аспект рассматривает «планирование» как умение предвидеть будущее предприятия и использовать такое предвидение. При этом для практического менеджмента более важно не само предвидение, а готовность к возможным вариантам будущего.

Формализованная концепция и методология бизнес-планирования пережили определённую эволюцию от использования их в качестве инструмента для привлечения внешнего финансирования бизнеса до каркаса планирования и управления бизнесом. Бизнес-планирование следует рассматривать как специфическую область деловых технологий, которая является неотъемлемой частью любого бизнеса. Применение данной технологии, охватывающей практически весь спектр компонентов менеджмента, упорядочивает и систематизирует весь бизнес, регулирует содержание и прогнозирует его результаты в зависимости от возможностей внешней и потенциала внутренней среды.

Проблема использования бизнес-планирования в качестве основного инструмента управления предприятием осложнена недостаточным методическим обеспечением этой важной функции управления и неготовностью большинства менеджеров к её осуществлению на своём предприятии. В данном контексте представляется актуальным в науке

рассмотрение методических вопросов бизнес-планирования [34; с. 150].

Проблема исследования – сложность разработки бизнес-плана как инструмента стратегического планирования, без которого невозможно открыть и эффективно развивать предприятия в сфере услуг.

Целью исследования является открытие Швейного ателье «Couturier» в г. Артемовский.

Объект исследования – бизнес-планирование.

Предмет исследования – бизнес-план новой компании в сфере услуг.

Задачи исследования:

- 1) подготовить резюме создания Швейного ателье «Couturier» в г. Артемовский;
- 2) дать характеристику предприятия;
- 3) сделать анализ рынка и составить организационный план создания швейного ателье;
- 4) составить производственный план;
- 5) проанализировать бюджетирование и финансовый план;
- 6) определить риски и способы страхования от них.

Методы исследования: теоретические – сравнение, обобщение, анализ; эмпирические – опрос, анкетирование, наблюдение и сравнение, статистический, математические расчеты.

Исследовательская база: Швейное ателье «Couturier» в г. Артемовский

Структура работы. Выпускная квалификационная работа содержит введение, восемь разделов и заключение. Текст работы проиллюстрирован 31 таблицей и рисунками. В списке использованной литературы 46 источников.

1. Резюме бизнес – плана открытия Швейного ателье « Couturier»

В данной работе рассматривается бизнес - план открытия швейного ателье «Couturier» в г. Артемовский, которое будет заниматься индивидуальным пошивом, ремонтом и реставрацией кожи и меха.

Дата реализации проекта – 1.01.2018

Проект рассчитан на 2 года в программе «Альт-Инвест».

Организационно правовая форма предприятия – индивидуальный предприниматель Гущина А.А.

Форма собственности – частная.

Вид деятельности швейного ателье: предоставление услуг по индивидуальному пошиву, ремонту одежды (подгонка по фигуре, замена молний, частичный и полный перекрой, реставрация, срочный ремонт) и реставрации кожи и меха.

Данное предприятие будет осуществлять свою деятельность, которая имеет код ОКВЭД 93.05 – предоставление прочих персональных услуг.

Юридический адрес: 623780, Свердловская область, г. Артёмовский ТЦ «Театральный» по ул. Гагарина 17 а (см. Приложение 1).

Название предприятия: Швейное ателье «Couturier» в г. Артемовский.

Площадь помещения 30 м², офис расположен на 1 этаже торгового центра с согласия БТИ, пожарной инспекции. Включает в себя: 5 рабочих мест, поскольку персонал ателье будет состоять из 5 человек: директор (бухгалтер по совместительству), 1 закройщица, 2 швеи, 1 администратор.

Санитарный узел общий, находится на этаже здания.

Услуги, оказываемые ателье:

- индивидуальный пошив одежды любой сложности,
- изменение длины или ширины верхней одежды,
- изменение длины или ширины брюк/джинс,
- замена молнии,
- штопка джинсовых изделий,

- изменение длины или ширины юбки/платья,
- перенос линии талии,
- замена резинки в поясе,
- ремонт верхней одежды,
- вязаные вещи ручной работы,
- ремонт одежды и реставрации кожи и меха.

Бизнес-план ателье рассчитан на загрузку в 5-7 клиентов в день. Из них 75% - на ремонт одежды, 25% - на пошив.

Конкуренция на рынке ателье не-большая: в городе Артемовский всего 7 ателье по пошиву и ремонту одежды, также работают швеи на дому, которые также осуществляют пошив и ремонт одежды.

Для ателье предусмотрена своя стратегия по продвижению услуг:

- 1) новое современное швейное оборудование
- 2) только качественные и проверенные поставщики
- 3) система скидок для постоянных клиентов
- 4) шарф ручной вязки в подарок при пошиве трех изделий

Общий размер инвестиций, необходимых для вложения в проект, составляет 180 000 рублей. Средства будут взяты в кредит, в банке ОАО «Сбербанк России» по ставке 18 % на 1 год. Срок окупаемости проекта – 7 месяцев.

2. Характеристика предприятия

Деятельность компании – сфера услуг.

Швейное ателье рассчитано на клиентов со средним достатком и выше среднего. Швейное ателье «Couturier» планирует предоставлять услуги по пошиву женской и мужской одежды по индивидуальному заказу. Одежда будет изготавливаться в соответствии со всеми особенностями фигуры заказчика, пожеланиями и направлениями моды. Также ателье будет осуществлять ремонт одежды и реставрацию кожи и меха.

Задачи бизнеса:

- получение прибыли;
- обеспечение потребителей продукцией ателье;
- создание новых рабочих мест;
- обеспечение персонала заработной платой и нормальными условиями труда;
- недопущение сбоев в работе предприятия.

Директор ателье является владельцем. Закройщица и швеи работают пять дней в неделю (пять через два). Мастер по ремонту одежды и реставрации кожи и меха и администратор – также пять через два. Бухгалтер выходит раз в месяц, чтобы составить отчетность.

Цель настоящего проекта - создание нового предприятия, швейного ателье «Couturier», которое будет соответствовать стандартам высококлассного и квалифицированного обслуживания.

Миссия ателье – «Мы оказываем услуги по индивидуальному пошиву и ремонту одежды, обеспечиваем безупречный уровень сервиса и отличное качество швейных услуг в городе Артемовский».

Ценность ателье – пошив и ремонт одежды отличного качества по приемлемым ценам.

Для того, что бы начать работу, будет арендовано помещение в центре города Артемовский, площадью 30м², в ТЦ «Театральный» ул. Гагарина 17 а на втором этаже

В ателье будет приятно провести время. Администратор всегда проконсультирует по интересующим вопросам. Квалифицированные мастера снимут с вас мерки, и исполнят все ваши требования. Приятная атмосфера в нашем ателье, чистота и порядок приятно порадуют клиентов, и заставят приходить их к нам вновь и вновь.

Часы работы ателье с 10-00 до 18-00 без перерывов, (суббота, воскресенье выходной). Швейное ателье будет располагаться, в ТЦ «Театральный», где конкурентов данной отрасли нет. Конкуренты

находятся вблизи торгового - ателье «Маяк» по ул. Ленина 3, ателье «Стиль-Я» - по ул. Ленина, 56 ТРЦ «ОАЗИС - по ул. Мира 19, «Мини-Ателье» «Модерн» - по ул. Физкультурников 1а Свадебный салон Матвеева Г.К. ИП - ул. Мира 10.

Оборудование, необходимое для ателье будет закуплено директором.

Ценность данной услуги с каждым годом растет. Эта деятельность была не всегда популярна, но так как сейчас в магазинах очень трудно подобрать одежду нужного размера, цвета, и определенного материала, люди идут и будут идти в ателье.

Работоспособность ателье будет зависеть не только от качественно выполненных работ, но и презентабельного вида помещения и квалифицированного персонала.

Сегодня швейный бизнес имеет большие перспективы развития в нашей стране, так как современное поколение стремится не просто выглядеть стильно и модно, но и оригинально, выделяться на фоне толпы. Поэтому шить одежду в ателье – это показатель престижности и отменного вкуса.

Кроме того, ателье может заниматься пошивом одежды для людей с нестандартной фигурой, карнавальных и балльных костюмов, заниматься мелким и крупным ремонтом одежды, реставрацией меха и кожи.

В ателье важно чтобы персонал нашел контакт с клиентом. После того, как клиент определится с выбором конкретной вещи, если это услуга индивидуального пошива, то закройщица снимает мерки. Для этого мы используем сантиметр, документацию. От правильного снятия мерок в дальнейшем зависит результат выполненной вещи. Следующим этапом будет конструирование одежды.

Конструирование включает в себя расчет и построение чертежей деталей одежды, изготовление лекал и составление технической документации. Далее идет подготовка тканей к раскрою. Она включает следующие работы: приемку и хранение тканей, проверку их качества, промер кусков по длине и ширине, подсортировку тканей в настилы,

нормирование расхода ткани на изделие, изготовление обмелков и трафаретов.

Раскрой тканей включает настиление тканей, рассечку настилов на части и вырезание деталей изделия. Потом уже приступают к пошиву одежды и обработке. Также в каждом этапе возможна примерка.

Если это ремонт одежды, то швея принимает заказ и пожелания от клиента.

Не упуская ни одного момента и выполнив качественную работу, швея создаст отличное впечатление, как о себе, так и ателье. Это и будет ценностью Швейное ателье «Couturier», так как в ателье конкурентах не всегда соблюдается такая последовательность работы и хорошее отношение к клиентам, приятная атмосфера.

3. Анализ рынка

Швейная промышленность в России – вторая по объему валовой продукции отрасль легкой индустрии. Она отличается более свободным характером размещения и теснее связана с потребителем.

В швейной промышленности малый бизнес обладает большей мобильностью и гибкостью, мы можем перестроиться в считанные дни. И делать все что угодно: шить фартуки, искусственные дубленки, пальто, тонкий трикотаж [19; с. 24].

Две основные услуги швейных ателье — пошив и ремонт одежды.

К первой чаще всего прибегают люди с высокими требованиями к качеству одежды или люди с нестандартной фигурой.

Ремонт одежды тоже важное подспорье в деятельности предприятия и приносит прибыль за счет скорости и количества.

Шитье всегда было и будет актуальным, так как не всегда можно найти одежду в магазине, которая бы нам нравилась и подходила по размеру, была модной и уникальной, чтобы ни у кого не было такой вещи.

Ремонт одежды вообще является неотъемлемой частью, ведь у каждого может порваться вещь, либо в магазине купленная вещь вам велика или ваша фигура может изменяться, и придется отложить одежду в шкаф надолго, для этого мы и помогаем клиентам. Поэтому клиенты готовы платить не только за качественно выполненную работу, но и за индивидуальный подход к каждому.

В городе Артёмовский не так много магазинов одежды, где можно подобрать нужную по размеру тебе вещь, да еще и за разумную цену.

В основном магазины, в которых ты можешь найти вещь по фигуре, стоят очень дорого, либо если дешевые, то очень плохого качества.

Мы провели опрос 22 марта 2017 года в городе Артёмовский.

За час мы опросили 22 человека, из них 15 женщин и 7 мужчин в возрасте от 18 до 60 лет, разного социального статуса. Из 15 женщин 8 уже пользовались услугами швейного ателье по ремонту одежды и индивидуальному пошиву, 5 женщин в будущем задумываются посетить ателье для пошива свадебного платья, оставшиеся, 2 шьют сами дома. Из 7 опрошенных мужчин всего 2 пользовались услугами швеи, оставшиеся 5, воздержались от ответа.

В результате проведенного опроса было выяснено, что потребителями данной услуги являются в большей степени женщины в возрасте от 18 до 60 лет и разного социального статуса

Таблица 1 – Результаты маркетинговых исследований швейных услуг в г. Артёмовский

| 18-30 лет | 31-40 лет | 41-60лет |
|---|--|---|
| Большой спрос падает девушек в возрасте от 18 до 30 лет, так как в этот период происходят важные события в их жизни, например свадьба, выпускной, юбилей, больше всего одежду заказывают индивидуального пошива | Таких клиентов тоже достаточное количество, но в основном они приходят в ателье за ремонтом одежды, шубы и т.д. Они очень требовательны и работа с ними может занимать долгое время. | Эта категория женщин тоже пользуются услугами ателье, не так часто, но пользуются. Основном они приходят, за нарядом пошитым на заказ, так как в этом возрасте не всем можно подобрать одежду по фигуре, или ремонтом |

По данным результатам табл. 1 можно сделать вывод, что привлекая таких клиентов, мы значительно повысим свои доходы. Так как именно девушки и женщины независимо от возраста, хотят, чтобы одежда была по размеру и смотрелась оригинально, предстоит также и переделка - либо подшить или ушить брюки или платье, так как сейчас это актуально в ателье.

Многие становятся постоянными клиентами.

Согласно данным Росстата и Екатеринбургского Центра статистики (<http://sverdl.gks.ru/>) уровень доходов жителей Артемовский на 2017 год составил 27 187 рублей. Из опроса следует, что 15% своей заработной платы горожане тратят на красоту и здоровье. Несмотря на кризис, люди все равно будут тратить деньги, на то, чтобы отремонтировать свою вещь или на что-то красивое и оригинальное, чего нет в магазинах.

Таким образом, уровень доходов населения не влияет на спрос данной услуги. На пошив или ремонт нужной им вещи люди готовы тратить деньги даже в кризис, чтобы выглядеть стильно и модно.

Основное количество клиентов предпочитает пользоваться ателье в центре города. За счет этого и формируется хорошее впечатление клиентов об ателье. Именно в центре города посещаемость ателье будет значительно выше, нежели где-то на окраине города, или в каком-то другом районе.

Всего в городе 6 ателье, 5 из них находятся в центральной части города. Сравним деятельность нескольких ателье, которые находятся в центре города, вблизи места расположения нашего ателье.

Это ателье: «Мини-ателье», «Маяк», «Модерн» Свадебный салон ИП Матвеева Г.К. , «Стиль-Я».

Рассмотрим основных конкурентов в табл. 2

Таблица 2 – Перечень конкурентов, расположенных рядом

| № | Название | Телефон | Адрес | Время работы |
|---|-------------|--------------------|------------------------------|---------------|
| 1 | Мини-Ателье | +7 (34363) 2-09-92 | Артемовский г., ул. Мира, 19 | 09:00 – 18:00 |
| 2 | Маяк | +7 (34363) 2-40-30 | ул. Ленина, 3 | 08:00 – 18:00 |

Продолжение таблицы 2

| | | | | |
|---|-----------------|--------------------|----------------------------|---------------|
| 3 | Модерн | +7 (34363) 5-56-90 | ул. Физкультурников, 1а | 10:00 – 19:00 |
| 4 | Свадебный салон | +7 (34363) 2-12-19 | Мира, 10 | 10:00 - 19:00 |
| 5 | «Стиль-Я» | +7 912 6041536 | Ленина 56 | 10:00 – 18:00 |

Время работы всех ателье практически одинаковое, что усиливает конкурентоспособность. Так как арендная плата в центре города практически везде одинаковая, то главное отличие будет состоять от месторасположения и площади, ассортимента предоставляемых услуг, а также цен за услуги.

Минимальная цена за услугу индивидуального пошива во всех ателье - конкурентах составляет от 1500 до 2000 рублей. Минимальная цена ремонта одежды от 150 до 300 рублей, а за реставрацию кожи и меха в ателье - конкурентах берут от 1000 до 3000 рублей. Далее проведем сравнительный анализ цен услуги ателье конкурентов, в табл. 3 рассмотрим минимальную цену за индивидуальный пошив.

Таблица 3 – Цены за услуги в ателье конкурентах за индивидуальный пошив

| № | Название | Минимальная цена, руб. | Кол-во мастеров, чел. |
|---|----------------------------------|------------------------|-----------------------|
| 1 | Мини-Ателье | 1500 | 2 |
| 2 | Маяк | 1700 | 3 |
| 3 | Модерн | 1500 | 3 |
| 4 | Свадебный салон Матвеева Г.К. ИП | 2000 | 5 |
| 5 | «Стиль-Я» | 1700 | 2 |

Также в табл.4 рассмотрим минимальную цену за услуги ремонта одежды в ателье-конкурентах.

Таблица 4- Цены за услуги в ателье конкурентах за ремонт одежды

| № | Название | Минимальная цена, руб. | Кол-во мастеров, чел. |
|---|-------------|------------------------|-----------------------|
| 1 | Мини-Ателье | 150 | 2 |

| | | | |
|---|----------------------------------|-----|---|
| 2 | Маяк | 270 | 3 |
| 3 | Модерн | 300 | 3 |
| 4 | Свадебный салон Матвеева Г.К. ИП | 300 | 5 |
| 5 | «Стиль-Я» | 250 | 2 |

В табл.5 рассмотрим минимальную цену за услугу реставрации кожи и меха в ателье-конкурентах

Таблица 5- Цены за услуги в ателье конкурентах

| № | Название | Минимальная цена, руб. | Кол-во мастеров, чел. |
|---|----------------------------------|-----------------------------|-----------------------|
| 1 | Мини-Ателье | От 1200 | 2 |
| 2 | Маяк | От 1500 | 3 |
| 3 | Модерн | От 3000 | 3 |
| 4 | Свадебный салон Матвеева Г.К. ИП | Не производят данную услугу | 5 |
| 5 | «Стиль-Я» | От 2000 | 2 |

По данным таблиц можно сделать вывод, что минимальная цена за услугу индивидуального во всех этих ателье составляет от 1500 до 2000 рублей. Минимальная цена ремонта одежды составляет от 150 до 300 рублей, а за реставрацию кожи и меха в ателье - конкурентах от 1000 до 3000 рублей, ремонт одежды, реставрацию кожи и меха в ателье конкурентах.

Стоимость за работу всегда индивидуальная, и ателье устанавливает всегда минимальную цену, меньше которой работа стоить не может.

Минимальная цена распространяется на пошив брюк, на ремонт одежды, реставрацию кожи и меха.

В ателье конкурентах не предоставляют услуги вязания вещей ручной работы. Так как наше ателье буде осуществлять эту услугу, это будет являться преимуществом и отличием от конкурентов.

Оценка конкурентов проведена с применением оценочных факторов, разбитых на семь основных группы, установлением оценочных баллов по 5-балльной шкале. Значимость каждой группы факторов определяется на

основе данных анкетирования , которое было проведено в г.Артемовский.

Для этого выделив основных конкурентов можно определить их работу по основным критериям (табл.6).

Таблица 6 - Оценка основных конкурентов и ателье «Couturier»

| Факторы конкурентоспособности | Ателье «Couturier» | Мини-Ателье | Маяк | Свадебный салон | Модерн | «Стиль-Я» |
|-------------------------------|--|--|---|---|--|--|
| 1.Качество изделия | 5 высокая квалификация швей | 3 Среднее | 4 среднее | 5 высокое качество | 5 высокое | 4 среднее |
| 2.Место нахождения | 5 удобное месторасположение, центр города | 3 Сложно добраться | 4 Не совсем сложно | 5 Центр города | 3 сложно добраться | 4 Не совсем сложно |
| 3. Уровень цены | 5 средний, в зависимости от сложности | 5 средняя | 4 Выше среднего | 4 Высокие цены | 5 Средние, в зависимости от сложности | 4 Выше среднего |
| 4. Дизайн | 5 с учетом заказчика и желаемой модели | 4 Учитываются пожелания, но не всегда | 5 с учетом заказчика и желаемой модели | 5 с учетом заказчика | 4 с учетом заказчика | 4 с учетом заказчика |
| 5. Ассортимент | 4 специализация на мужской и женской одежде | 4 специализация на мужской и женской одежде | 5 Женская, мужская и детская одежда | 3 Только вечерние и свадебные наряды | 4 специализация на мужской и женской одежде | 5 Женская, мужская и детская одежда |
| 6. Время работы | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |

Продолжение таблицы 6

| | | | | | | |
|--------------------------|-------------------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------------|
| | (10:00-18:00) | (09:00 – 18:00) | (08:00 – 18:00) | (10:00 - 19:00) | (10:00-18:00) | (10:00-18:00) |
| 7.Имидж, репутация | 3 новое предприят ие | 4 - | 5 надежно е | 5 Надежн ое | 5 надежн ое | 3 новое предприят ие |
| Общее количество баллов: | 32 | 28 | 32 | 32 | 31 | 29 |

Как видно из табл. 6, основными конкурентами швейного ателье являются свадебный салон и швейное ателье «Маяк»: большинство людей обращается к ним, потому что на рынке они работают значительно, дольше и завоевали доверие к себе. Такого интереса клиентов нужно будет добиться.

Для этого нам поможет реклама и отличное качество поставляемых материалов и тканей. Для того чтобы нам понять какие преимущества, недостатки и угрозы может иметь в будущем наше ателье, проведем SWOT-анализ проектируемого ателье в табл. 7

Таблица 7 - SWOT-анализ проектируемого Швейное ателье «Couturier»

| | |
|---|--|
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| <ul style="list-style-type: none"> - хорошее месторасположение; - только проверенные поставщики - спектр предоставляемых услуг больше, чем у конкурентов; - квалифицированный персонал; - стабильность кадров; - наличие скидок для постоянных клиентов; - подарки за заказ от трех вещей - высокое качество материалов, фурнитуры и т.д.; -качественно-выполненная работа | <ul style="list-style-type: none"> - малая известность ателье -большая зависимость от конкурентов |
| Возможности | Угрозы |
| <ul style="list-style-type: none"> - благоприятная демографическая ситуация; - хорошие отклики и отношения с клиентами - возможность обслуживания дополнительных групп клиентов, -возможность вязания вещей | <ul style="list-style-type: none"> - спад в экономике; - появление новых конкурентов; - изменение потребностей потребителей; - новые маркетинговые технологии конкурентов. |

Таким образом, вступить на рынок будет не так сложно, так как в

городе не такое большое количество конкурентов. Но хорошо подобранное месторасположение ателье будет привлекать потенциальных клиентов. Также качественно выполненная работа нашего персонала повлечет за собой хорошие отзывы и рекомендации клиентов.

4. План маркетинга

План маркетинга – план мероприятий по достижению намеченного объёма продаж и получению максимальной прибыли путём удовлетворения рыночного спроса [38; с. 60].

Стратегические цели салона:

- увеличить поток клиентов;
- добиться максимального количества постоянных клиентов;
- повысить интерес клиентов к ателье;
- увеличить обороты до максимальной загруженности мест.

Для того чтобы провести общий анализ тенденций швейного ателье, достаточно будет ориентироваться на исследования рынка: просмотр газет, интернет сайты, социальные сети, также быть всегда в курсе всех новостей.

Для разработки ассортимента услуг, выбора ценовой политики, выбора поставщиков и рекламы, все основные действия анализа будут направлены на ближайших конкурентов и потенциальных клиентов.

Люди посещают не так часто ателье, примерно, раз в два месяца может реже. Но бывают и те, кто пользуется постоянно только услугами ателье, ведь они доверяют больше тем, в ком уверены и знают, что вещь будет сшита или отремонтирована точно, так как они заказывали. Целевую аудиторию ателье будут составлять в большей степени женщины в возрасте от 18 до 60 лет со средним достатком (согласно проведенному опросу граждан).

Определенных критериев целевой аудитории нет, это услуга на любителя. Для кого-то это необходимость, например, уменьшить длину брюк, юбки, платья, или ушить в ширину пальто, ремонт шубы и т. д. А кто-

то просто хочет иметь вещь, сшитую на заказ, либо сшить вещь на какое-то важное мероприятие в своей жизни. Клиентами могут быть как обычные рабочие, студенты так и предприниматели или директора фирм.

Ценовая политика швейного ателье будет исходить из:

- стоимость сырья и материалов,
- расходов на оплату труда и покрытие производственных издержек,
- величины предполагаемой прибыли,
- условий конкуренции.

Ассортимент предоставляемых услуг швейного ателье «Couturier» описан в табл.8.

Таблица 8 - Ассортимент предоставляемых услуг

| Название услуги | Описание |
|----------------------------------|--|
| Индивидуальный пошив одежды: | 1) Брюки женские 2) Брюки мужские 3) Юбка классическая/модельная 4) Платье с рукавом/без рукава 5) Платье вечернее/свадебное/модельное 6) Плащ/пальто/парка |
| Ремонт одежды | 1) Изменение длины или ширины верхней одежды 2) Изменение длины или ширины брюк/джинс 3) Замена молнии 4) Замена пуговиц/кнопок 5) Штопка джинсовых изделий 6) Изменение длины или ширины юбки/платья 7) Перенос линии талии 8) Замена резинки в поясе 9) Замена подклада 10) Замена резинки в поясе. |
| Вязаные вещи ручной работы | 1) Платье 2) Комплект шапка варежки шарф 3) Шапка 4) Шарф 5) Варежки 6) Купальник 7) Свитер 8) Пуловер 10) Носки |
| Ремонт и реставрация кожи и меха | |

Ценовая политика швейного ателье будет исходить из:

- стоимость сырья и материалов,
- расходов на оплату труда и покрытие производственных издержек,
- величины предполагаемой прибыли,
- условий конкуренции.

Самый хороший способ сделать прейскурант нового ателье – составить его как у конкурента. В современной экономике действует рыночный механизм ценообразования. Его суть заключается в том, чтобы установить такую цену на услуги, которая устроила бы и клиента, и предприятие. Так как ателье только открывается, цены завышать мы не будем, потому что клиенты еще не знают о нем ничего, а с высокими ценами их и вовсе не будет.

Таким образом, минимальная стоимость за услугу индивидуального пошива составит 2000 рублей, за ремонт одежды 150 рублей, за реставрацию кожи и меха составит 1000 рублей. Со временем цену можно будет увеличить, так как только в 2 из 5 ателье-конкурентах минимальная стоимость составляет такую же сумму. В остальных минимальная стоимость выше.

В табл. 9 рассмотрим затраты на материалы при индивидуальном пошиве брюк классического кроя за минимальную цену

Таблица 9 - Затраты на материал при индивидуальном пошиве брюк классического кроя

| Материал | Расход | Стоимость |
|--------------------|----------|-----------|
| Ткань костюмная | 2 метра | 500 руб. |
| Нитки | 1 моток. | 50 руб. |
| Молния | 1 шт. | 16 руб. |
| Пуговки | 1 шт. | 14 руб. |
| Подклад капрон | 1 метр | 50 руб. |
| Лента термоклеевая | 3 метра. | 30 руб. |
| | Итого: | 660 руб. |

Исходя из данных, прибыль с минимальной ценой за пошив брюк классического кроя составит: 660 рублей

Себестоимость на 1 ед. изготовленной продукции можно рассмотреть в табл. 10. Также можно увидеть, сколько средств будет затрачиваться на материалы при выполнении услуг за первый квартал и за 2 года.

Таблица 10 - Прямые материальные затраты

| Прямые материальные затраты | Стоимость (руб) | 1 кв. (тыс.руб.) | Итого за 2 года (тыс.руб.) |
|-------------------------------|-----------------|------------------|----------------------------|
| Индивидуальный пошив. | 660 | 198 | 1706 |
| Ремонт одежды | 500 | 24 | 207 |
| Реставрация кожи и меха, | 500 | 240 | 2068 |
| Вязаные вещи ручной работы, | 800 | 116 | 1000 |
| = Прямые материальные затраты | | 578 | 4981 |

В швейном ателье также планируется проведение разных акций и скидок, такие, например, как подарок вязаный шарф ручной работы. при пошиве трех изделий. Все это будет делаться для того, чтобы привлечь потенциальных клиентов и для стимулирования сбыта.

Для постоянных клиентов будет действовать скидочная карта, которой можно будет воспользоваться любой из услуг со скидкой 10%.

Таким образом, прейскурант цен в нашем ателье будет таким (табл. 11)

Таблица 11 - Прайс-лист на услуги швейного ателье

| Название услуги | Цена (руб.) |
|------------------------------|----------------|
| Индивидуальный пошив | |
| Брюки женские/мужские | 2 000 руб. |
| Юбка классическая/модельная | 1500 руб. |
| Платье с рукавом/без рукава | 2000 руб. |
| Платье свадебное | от 10000 руб.* |
| Платье вечернее | от 3 000 руб.* |
| Блуза /рубашка | от 800 руб.* |
| Кардиган трикотажный | 1500 руб. |
| Пальто женское/мужское | от 3000 руб.* |
| Жакет/пиджак женский/мужской | 2500 руб. |
| Ремонт одежды | |

Продолжение таблицы 11

| | |
|---|---------------|
| Изменение длины или ширины верхней одежды | от 300 руб. |
| Изменение длины или ширины брюк/джинс | 250 руб. |
| Замена молнии | 150 руб. |
| Замена пуговиц/кнопок | 150 руб. |
| Штопка джинсовых изделий | 150 руб. |
| Изменение длины или ширины юбки/платья | 250 руб. |
| Перенос линии талии | 150 руб. |
| Замена резинки в поясе | 150 руб. |
| Замена подклада пальто/куртки/парки | от 250 руб. |
| Ремонт меховых и кожаных изделий | |
| Реставрация шубы | от 1000 руб.* |
| Замена подкладки шубы | от 400 руб. |
| Мелкий ремонт шубы | от 200 руб.* |
| Ремонт кожаных изделий | от 1000 руб.* |
| Подшив кожаных изделий | 300 руб. |
| Вязаные изделия | |
| Платье | От 1500 руб* |
| Носки | 200 руб |
| Комплект шапка варежки шарф | От 2500 руб.* |
| Шапка | От 900 руб. |
| Шарф | От 700 руб. |
| Варежки | 250 руб* |
| Купальник | От 1000 руб. |
| Свитер | От 2500 руб. |
| Пуловер | От 2500 руб. |
| Кардиган | От 3000 руб. |

* Цена может увеличиваться за счет сложности работы.

Поставщики – это деловые фирмы и отдельные лица, обеспечивающие компанию и ее конкурентов материальными ресурсами, необходимыми для предоставления конкретных услуг и товаров [12, с. 12].

Ателье будет иметь одного поставщика, который оказывает услуги разного рода: швейное оборудование, ткани, швейная фурнитура.

Поставщиком оборудования для нашего ателье, будет компания «Welltex» (<https://welltex.ru/>). Адрес: филиал в городе Екатеринбург, ул. Студенческая, д. 1. Телефон: +7(343)278-92-31. Эта компания хорошо

зарекомендовала себя на рынке. Приемлемые цены и отличное качество.

Оборудование и материалы такого рода, стоят немалых денег, поэтому мы выбрали уже известную своим качеством компанию.

Реклама для швейного ателье будет важнейшим инструментом для привлечения и удержания клиентов. Реклама в интернете, социальных сетях, газетах города будет неотъемлемой частью, любая рекламная информация будет заинтересовывать клиентов посетить ателье.

Для того, что бы была хорошая прибыль, одной рекламы будет недостаточно, можно будет организовать рекламную кампанию. Цены ниже мы делать не сможем, так как прибыль совсем упадет, но можем ввести систему сидок постоянным клиентам, акции на изделия индивидуального пошива. Также мы будем использовать рекламу на сайтах Артемовского городского округа и газеты «ВСЕ БУДЕТ», так же можно будет разместить рекламу в газетах города Реж. Размещая рекламу в округе и других близлежащих городах, возможно, будет увеличение потока клиентов и заинтересованности в услугах ателье.

Создание собственного сайта позволит клиентам узнавать прайс-лист и ассортимент услуг, также последние новости ателье.

В городе так же можно будет нанять промоутеров для раздачи листовок.

В табл. 12 можно увидеть, сколько нам потребуется потратить средств на рекламу в первом месяце.

Таблица 12 - Затраты на рекламу

| Наименование | Стоимость, руб. |
|---------------------------------|-----------------|
| Создание группы ВКонтакте | 0 |
| Реклама в газете «Новости Режа» | 650 |
| Создание сайта | 10 000 |
| Реклама в газете «Все Будет» | 800 |
| Печать листовок | 2 350 |
| Итого: | 13 800 |

Рекламу в газетах мы будем размещать раз в 2 недели, давая ее в еженедельные газеты. В группе в контакте реклама будет находиться постоянно. Визитки будут печататься 2 раза в год, так как тираж 1000 штук, печать листовок будет производиться каждые 3 месяца.

Итак, на рекламу в первом месяце нам потребуется 13 800 рубля, в следующие месяцы затраты на рекламу будут меньше, так как не придется создавать сайт.

5. Производственный план

Ателье предлагается расположить в помещении площадью помещения 30 м², на 2 этаже торгового центра «Театральный» по ул.Гагарина 17а.

Арендная плата будет вноситься ежемесячно.

Удобное месторасположение торгового центра позволит клиентам с легкостью добираться до ателье. В помещении будет небольшой кабинет для отдыха персонала – 8 кв.м. Всю территорию мы разделим на три рабочих зоны, в общем 18 кв.м. Зона администратора будет находиться возле входной двери, там же будет стоять диванчик для отдыха клиента или ожидания, для этого достаточно 5 кв.м. Там же будет стоять кулер с водой и журнальный столик.

В зону мастеров мы поставим необходимое оборудование и мебель, зону администратора мы оборудуем стойкой ресепшеном и необходимой техникой. Так же в помещении будут стоять стеллажи с необходимыми инструментами, материалами и фурнитурой. Арендная плата за помещение составит 12 000 рублей/месяц.

По данным табл.13 рассмотрим, что нам потребуется из производственного оборудования для ателье.

Таблица 13 - производственное оборудование

| № | Наименование | Кол-во | Описание |
|---|--|--------|---------------------|
| 1 | Бытовой оверлок Mettlock 005 3/4-х ниточный | 1 | Для обработки ткани |

Продолжение таблицы 13

| | | | |
|---|---|---|-------------------------------|
| 2 | Бытовая шв.машина Cover Pro 2 | 2 | Дл пошива, ремонта одежды |
| 3 | Стол для бытовых швейных машин Комфорт-7 (бук) | 1 | Стол для швейных машин |
| 4 | Раскройный стол длина 2000мм | 1 | Для раскройки |
| 5 | Отпариватель GM P202S 3 л, 1800 Вт, 2 режима | 1 | Для отпаривания пошитых вещей |
| 6 | Утюг Silter STB-2003 | 1 | Для глажки вещей |
| 7 | Гладильная доска НИКА-БЕСТ 122*40 см | 1 | Доска для глажения |
| 8 | Манекен портновский женский р44 (88-70-96) мягкий | 2 | Для примерки одежд |

Материально-производственные запасы представлены в табл. 14

Таблица 14 - Материально-производственные запасы

| № | Наименование | Кол-во |
|----|----------------------------------|--------|
| 1 | Стойка администратора | 1 |
| 2 | Стул | 4 |
| 3 | Стол | 1 |
| 4 | Диван | 1 |
| 5 | Журнальный столик | 1 |
| 7 | Стеллажи для хранения материалов | 2 |
| 9 | Лампа настольная | 3 |
| 10 | Мусорное ведро | 4 |
| 11 | Микроволновка | 1 |
| 12 | Ноутбук SAMSUNG NP 355U-4C | 1 |
| 13 | Принтер – сканер Samsung | 1 |
| 14 | Кулер | 1 |

Чтобы выполнить ту или иную работу необходимо соблюдать технологию. Выполнять ее следует по порядку, чтобы избежать дальнейших ошибок и несоответствий в выполненной работе.

Для того чтобы выполнить пошив изделия, необходимо для начала необходимо выбрать интересующую клиента модель той вещи которую он хочет, далее определиться с нужным размером, для чего необходимо снять мерки с клиента (табл.15).

В табл. 15 описано как необходимо правильно снимать мерки

Таблица 15 – Снятие мерок

| Название | Обозначение | Правило снятия | Назначение мерки |
|----------------------|-------------|--|---|
| Полуобхват талии | Ст | Горизонтально вокруг туловища на уровне линии талии | Определение длины и расчет ширины вытачек |
| Полуобхват бедер | Сб | Горизонтально вокруг туловища сзади по наиболее выступающим точкам ягодиц, спереди по прастинке, приложенной к животу для учета выступа живота | Определение ширины юбки |
| Длина спины до талии | Дтс | От седьмого шейного позвонка до талии через линейку, положенную на выступающие точки лопаток | Определение положения линии бедер |
| Длина изделия | Ди | От линии талии до желаемой длины изделия | Определение длины юбки |

Процесс изготовления одежды состоит из основных этапов: проектирования, подготовительно-раскройного, пошива, отделки табл.16.

Таблица 16 - этапы изготовления одежды

| Этапы изготовления одежды | |
|-----------------------------------|--|
| Этап проектирования | -Моделирование -Конструирование |
| Подготовительно - раскройный этап | -Подготовительные операции -Операции раскроя |
| Пошив одежды | |
| Отделка | -Влажно-тепловая обработка -Заключительно-отделочные операции |

Этап проектирования складывается из моделирования и конструирования. Моделирование - процесс создания модели (первичного образца), по которой будет осуществляться индивидуальное производство одежды.

Конструирование - процесс разработки конструкции. Конструкция представляет собой чертёж деталей изделия в натуральную величину с указанием мест сопряжения по срезам деталей и методов изготовления.

Разработкой моделей и созданием конструкций занимаются дома моделей, опытно-технические лаборатории, экспериментальные цеха крупных предприятий, которые имеют высококвалифицированных художников-модельеров и конструкторов.

Образец модели (образец-эталон), техническая документация и лекала (чертежи выкроек) поступают на швейные предприятия.

На швейном предприятии процесс изготовления одежды складывается из нескольких этапов: подготовительно-раскройного, пошивочного, отделочного.

Подготовительно-раскройный этап заключается в приёмке и хранении материалов (проверке их качества, промере кусков тканей и их подсортировке), подборе для каждой модели всех материалов, подборе ткани в настилы, расчёте куска тканей, подготовке обмелок и трафаретов.

Раскрой состоит из настиланья материалов, рассечки и разрезания настилов на части, контроля качества кроя, комплектования деталей кроя.

Одним из главных направлений совершенствования подготовительно-раскройного этапа является механизация и автоматизация. Важную роль в этом процессе играет разработка технологии и оборудования для централизованного подготовительно-раскройного производства, обслуживающего несколько предприятий с применением современных математических методов и вычислительной техники для расчётов при нормировании материалов. Пошив одежды осуществляется в швейном ателье. Швейное ателье должно быть оснащено необходимым оборудованием, а также оборудованием для влажно-тепловой обработки.

На этапе отделки производится влажно-тепловая обработка, в результате которой швейным изделиям придают товарный вид.

После влажно-тепловой обработки следует заключительный отделочный этап. После этого изделие сдается клиенту[19; с. 34].

6. Организационный план

Организационно правовая форма предприятия – индивидуальный предприниматель Гущина Алена Альбертовна.

Проект рассчитан на 2 года.

Форма собственности – частная.

Вид деятельности швейного ателье: предоставление услуг по индивидуальному пошиву, ремонту одежды (подгонка по фигуре, замена молний, частичный и полный перекрой, реставрация, срочный ремонт) и реставрации кожи и меха, так же ателье будет принимать заказы на вязаные вещи ручной работы.

Данное предприятие будет осуществлять свою деятельность по коду ОКВЭД 93.05 – предоставление прочих персональных услуг.

Открытие ателье можно будет осуществлять, когда будет набран квалифицированный персонал, который будет состоять из 4 человек.

Персонал подбирался на конкурсной основе среди квалифицированных работников. На рисунке 1 представлена организационная структура ателье.

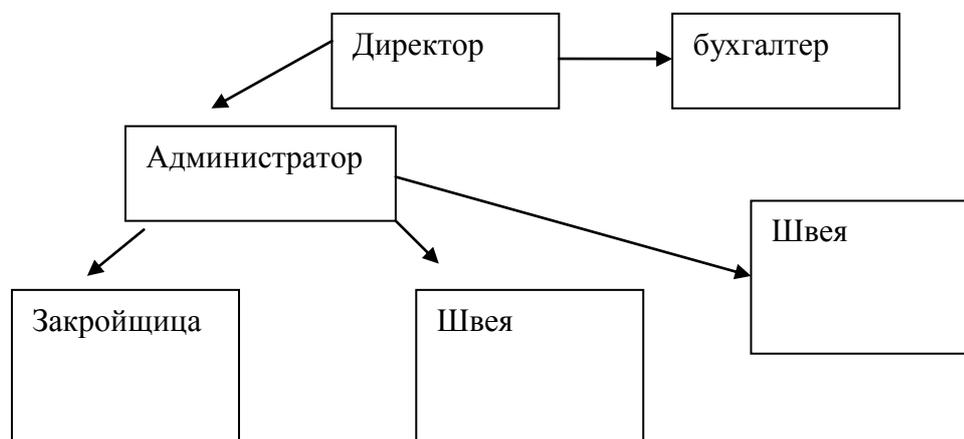


Рисунок 1 - Организационная структура швейного ателье

Функции директора и бухгалтера будет выполнять предприниматель.

Так же он будет решать все финансовые вопросы, касающиеся ателье, использование прибыли, организационные вопросы, связанные с развитием ателье.

В швейном ателье мы выбрали линейную структуру управления, так как такая структура будет более удобна, как для директора, так и для персонала, работающего в ателье. В основном администратор будет заниматься всеми делами в ателье. Он будет распределять работу между персоналом, и отдавать заказы, так же вести отчетность для директора.

Таким образом, у нашего персонала всегда будет работа, а график, всегда будет согласован с ними. Директор будет в курсе всех дел, происходящих в ателье, и будет заниматься разными вопросами и делами, связанными с ателье вне его стен.

В ателье будут работать 2 швеи и 1 закройщица, которые будут выполнять основные функции ателье. В конце рабочего будет производиться уборка помещения, которую будет осуществлять администратор ателье.

В ателье будет работать только квалифицированный персонал, чтобы клиенты понимали, что ему можно будет довериться.

Из данных табл. «Сведения об образовании персонала» можно убедиться, что персонал имеет уровень образования не ниже среднего профессионального.

Таблица 17 - Сведения об образовании персонала ателье

| Должность | Кол-во рабочих | Образование |
|---------------|----------------|----------------------------|
| Директор | 1 | Высшее |
| Администратор | 1 | Среднее - профессиональное |
| Швея | 2 | Среднее – профессиональное |
| Закройщица | 1 | Среднее – профессиональное |
| Бухгалтер | 1 | Высшее |

Весь основной персонал нашего ателье будет работать 5/2, с 10:00 – 18:00, суббота, воскресенье выходной

В табл. 18 описаны обязанности всего персонала в швейном ателье.

Таблица 18 – Обязанности персонала

| Должность | Общие и специальные функции |
|---------------|---|
| Директор | Контроль подчиненных. Обеспечение стабильной работы ателье. |
| Администратор | Контроль рабочего персонала. Ведение отчетности для директора. Ведение сайта ателье |
| Швеи | Специалист, по производству изделий из тканей, кожи и других материалов. |
| Закройщица | Делает выкройку, производит раскрой Распределяет операции пошива между швеями. Проводит примерку и сдачу заказа клиенту. |
| Бухгалтер | Ведение бухгалтерского учета и отчетности |

Посчитав примерное число клиентов в день, анализируя швейные ателье конкурентов, можно рассчитать примерный поквартальный фонд заработной платы (табл. 19).

Таблица 19 – Фонд заработной платы

| | | | тыс.руб. |
|---|------|--------|----------|
| ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА | | 1-4кв. | 1-8кв. |
| Швеи (Основной производственный персонал, чел.) | 2 | - | - |
| Заработная плата | 14,0 | 347 | 724 |
| Закройщица (Основной производственный персонал, чел). | 1 | 1 | - |
| Заработная плата | 15,0 | 186 | 388 |
| Администратор (Вспомогательный производственный персонал, чел.) | 1 | 1 | - |
| Заработная плата | 10,0 | 124 | 259 |
| Директор, чел. | 1 | 1 | - |
| Заработная плата | 26,1 | 323 | 675 |
| Отчисления на социальное страхование | 30% | 294 | 614 |
| = Затраты на оплату труда | | 1273 | 2659 |

Заработная плата закройщицы составляет - 15 000 рублей, так как примерное число клиентов в месяц 100 человек, а минимальная цена за услугу, например пошива одежды 1500 рублей. Заработная плата швей будет 14 000 рублей (если посчитать среднее число 8 человек в день, и минимальная цена за ремонт одежды составляет 250 рублей), так как не все

идут в ателье за пошивом одежды, в основном идут за ремонтом. Заработная плата директора в первом месяце будет равна 26 100 рублей, так как его заработная плата складывается из 30% от оборота. У мастеров в месяц может быть меньше клиентов в 2 раза, но при этом заказывать они будут уже вещи индивидуального пошива, соответственно и стоимость выше.

В табл.20 рассмотрим объем производства и продаж за год и за 2 года существования проекта. (Поквартально можно рассмотреть в приложении 5.)

Таблица 20 - объем производства и продаж

| ОБЪЁМ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ | Мощность за год | ИТОГО за 2 года. |
|---------------------------------|-----------------|------------------|
| Индивидуальный пошив, шт. | 1200 | 2400 |
| Ремонт одежды, шт. | 1920 | 3840 |
| Реставрация кожи и меха, шт. | 1920 | 3840 |
| Вязаные вещи ручной работы, шт. | 580 | 1160 |

Отчисления во внебюджетные фонды: пенсионный, государственного социального страхования, обязательного медицинского страхования составляют в сумме 30%.

Однако для малого бизнеса налоговые ставки ниже и применяется упрощенная система налогообложения.

Каждое вновь созданное предприятие подлежит государственной регистрации. С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и, в соответствии со ст. 5 Государственного Кодекса РФ, приобретает статус юридического лица.

Для государственной регистрации необходимо подготовить следующие документы:

- заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (форма № Р21001);
- копия российского паспорта;
- квитанция об уплате госпошлины в размере 800 рублей [45; ст. 5].

Новому предприятию малого бизнеса будет трудно всегда

конкурировать с крупным производством, и нужно будет находить свое место, где все преимущества малого бизнеса могут быть эффективно и максимально использоваться.

7. Финансовый план

Прежде всего, предстоит позаботиться об источниках пополнения денежных ресурсов. Помимо вложенного первоначального капитала можно рассчитывать на денежные поступления от продажи услуг салона.

На основании запланированного объема реализации необходимо рассчитывать величину предстоящих расходов. Но еще важнее определить какова будет прибыль в конце года.

По данным табл.21 можно рассмотреть, сколько потребуется средств на производственное оборудование для швейного ателье

Таблица 21 - Стоимость производственного оборудования

| № | Наименование | Стоимость, руб. | Кол-во | Стоимость, руб. |
|---|---|-----------------|--------|-----------------|
| 1 | Бытовой оверлок Merrylock 005 3/4-х ниточный | 13 750 | 1 | 13 750 |
| 2 | Бытовая шв.машина Cover Pro 2 4/3/2-ниточная трехигольная | 12 475 | 2 | 24 950 |
| 3 | Стол для бытовых швейных машин Комфорт-7 (бук) | 8 600 | 1 | 8 600 |
| 4 | Раскройный стол длина 2000мм | 14 000 | 1 | 14 000 |
| 5 | Отпариватель GM P202S 3 л, 1800 Вт, 2 режима | 12 200 | 1 | 12 200 |
| 6 | Утюг Silter STB-2003 | 4 359 | 1 | 4 359 |
| 7 | Гладильная доска НИКА-БЕСТ 122*40 см | 2 732 | 1 | 2 732 |
| 8 | Манекен портновский женский р44 (88-70-96) мягкий | 4 300 | 2 | 8 600 |
| | | | Итого | 89 191 |

Из табл. 22 можно рассмотреть, сколько потребуется средств на материально-производственные запасы

Таблица 22 - Стоимость материально-производственных запасов

| № | Наименование | Стоимость, руб. | Кол-во | Стоимость, руб. |
|----|----------------------------------|-----------------|--------|-----------------|
| 1 | Стойка администратора | 12 000 | 1 | 12 000 |
| 2 | Стул | 2 000 | 3 | 6 000 |
| 3 | Стол | 4 300 | 1 | 4 300 |
| 4 | Диван | 15 000 | 1 | 15 000 |
| 5 | Журнальный столик | 1 500 | 1 | 1 500 |
| 7 | Стеллажи для хранения материалов | 11 000 | 2 | 22 000 |
| 9 | Лампа настольная | 1000 | 3 | 3 000 |
| 10 | Мусорное ведро | 150 | 4 | 600 |
| 11 | Микроволновка | 2 300 | 1 | 2 300 |
| 12 | Ноутбук | 11 000 | 1 | 11 000 |
| 13 | Принтер - сканер | 3 400 | 1 | 3 400 |
| 14 | Кулер | 8 600 | 1 | 8 600 |
| | | | Итого: | 89 700 |

Срок полезного использования амортизируемого имущества в соответствии с классификацией 8 лет

В итоге в табл.23 описаны все затраты за первый квартал и за 2 года, которые будут необходимы для ателье.

Таблица 23 –Инвестиционные затраты

| ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ | НДС | 1 кв. | ИТОГО тыс.руб. (1-8кв) |
|---|-----|-------|------------------------|
| Приобретение оборудования и СМР | 18% | 180 | 180 |
| = Прирост внеоборотных активов | 0 | 180 | 180 |
| = Внеоборотные активы | 0 | 180 | - |
| Амортизационные отчисления | 10% | 0 | 32 |
| Изменение потребности в чистом оборотном капитале | | 224 | 222 |
| = Инвестиционные затраты | | 404 | 402 |

Объем производства. Владелец швейного ателье, так же как и любого предприятия, может по результатам подсчитанных продаж понять, успешно ли идет бизнес в его деле или есть проблемы с торговлей и необходимо что-то предпринять в их решении.

В табл. 24 рассмотрим объем производства и продаж услуг швейного ателье за год и итога за 2 года.

Таблица 24 – Объем производства и продаж

| ОБЪЁМ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ | Объем (шт.) | 1кв. | 2кв. | 3кв. | 4кв. | ИТОГО(1-8кв) (ед. изм.) |
|-----------------------------------|----------------|------|------|------|------|----------------------------|
| Индивидуальный пошив, | 1200 | 300 | 300 | 300 | 300 | 2400 |
| Ремонт одежды, | 1920 | 480 | 480 | 480 | 480 | 3840 |
| Реставрация кожи и меха | 1920 | 144 | 144 | 240 | 480 | 2016 |
| Вязаные вещи ручной работы | 580 | 145 | 73 | 145 | 145 | 1015 |

Исходя из данных таблиц, можно посчитать примерную выручку от реализации услуг ателье (табл.25).

Таблица 25 – Выручка от реализации

| ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ | Цена (руб.) | 1кв. | 2кв. | 3кв. | 4кв. | ИТОГО(1-8кв) (тыс.руб.) |
|----------------------------|----------------|------|------|------|------|----------------------------|
| Индивидуальный пошив | 1500 | 450 | 460 | 469 | 479 | 3878 |
| Ремонт одежды, | 250 | 120 | 123 | 125 | 128 | 1034 |
| Реставрация кожи и меха | 1000 | 144 | 147 | 250 | 511 | 2197 |
| Вязаные вещи ручной работы | 1500 | 218 | 111 | 227 | 232 | 1643 |
| = Выручка от реализации | | 932 | 840 | 1071 | 1350 | 8751 |

Производственные затраты — это материализованные затраты, они включаются в себестоимость продукции.

В их состав входят: прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, общепроизводственные затраты (табл.26).

Таблица 26 - Производственные затраты

| Производственные затраты | | 1кв. | 2кв. | 3кв. | 4кв. | ИТОГО(1-8кв) Тыс.руб. |
|---------------------------------|----|------|------|------|------|--------------------------|
| Прямые материальные затраты | | 410 | 359 | 478 | 615 | 3888 |
| Затраты на оплату труда | | 308 | 315 | 322 | 328 | 2659 |
| Постоянные накладные расходы | 30 | 8 | 8 | 8 | 8 | 65 |

Продолжение таблицы 26

| | | | | | | |
|------------------------------|----|-----|-----|-----|-----|------|
| Переменные накладные расходы | 2% | 14 | 13 | 16 | 19 | 131 |
| = Операционные затраты | | 740 | 696 | 823 | 971 | 6742 |
| Амортизационные отчисления | | 0 | 5 | 5 | 5 | 32 |
| = Производственные затраты | | 0 | 8 | 8 | 8 | 24 |

Кредит - предоставление кредитной организацией или банком денежных средств на определенных условиях, которые прописаны в договоре, по которому заемщик обязан вернуть деньги.

Для швейного ателье был выбран банк ОАО «Сбербанк России», кредит для проекта подбирала программа «Альт-Инвест» (табл.27).

Таблица 27 – Кредит для швейного ателье

| Кредиты | | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | ИТОГО |
|-------------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Коэффициент покрытия долга | 1 | 180 | 0 | 0 | | |
| Займы учредителей | | 180 | 0 | 0 | -180 | 180 |
| = Задолженность | 0 | 180 | 180 | 180 | 0 | - |
| Проценты | 18,00% | 0 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| Кредиты ОАО "Сбербанк России" | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| * Период начисления процентов | 90 дн. | - | - | - | - | - |

Анализ эффективности проекта самый важный и ответственный этап в процессе принятия инвестиционных решений. Насколько качественно и всесторонне проведен данный анализ будет зависеть срок окупаемости проекта и темпы развития нового предприятия.

Анализ и оценку эффективности обычно выполняют эксперты конкретной отрасли.

В данном бизнес- плане открытия швейного ателье, оценку проводила программа «Альт-Инвест» (табл. 28)

Таблица 28 – Анализ эффективности швейного ателье

| Анализ эффективности проекта | | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | Тыс.руб. ИТОГО (1-8 кв.) |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|--------------------------------|
| Чистый поток денежных средств | | -212 | 152 | 249 | 248 | 1258 |
| То же, нарастающим итогом | | -212 | -60 | 189 | 438 | 1659 |
| Простой срок окупаемости, лет | 0,6 | - | - | - | - | - |
| Ставка сравнения и индексы дисконтирования | 22,0% | 1,000 | 0,948 | 0,898 | 0,852 | - |
| Чистая текущая стоимость проекта, | 1215 | - | 224 | 427 | 667 | - |
| То же, нарастающим итогом | | -212 | -68 | 156 | 368 | 1215 |
| Дисконтированный срок окупаемости, лет | 0,6 | - | - | - | - | - |

Инфляция – обесценивание денег в форме повышения цен на товары и услуги.

Индексы цен и темпа инфляции применяются для большинства расчетов, которые связаны с функционированием компаний. Учет темпа инфляции проектируемого швейного ателье рассмотрим в табл. 29.

Таблица 29 –Месячный темп инфляции и индекс цен

| Инфляция | | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5 кв. | 6 кв. | 7 кв. | 8 кв. |
|--------------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Месячный темп инфляции и индексы цен | 0,7% | 1 | 1,021 | 1,043 | 1,065 | 1,087 | 1,110 | 1,134 | 1,158 |

Трудоемкость — количество времени, затрачиваемого на производство единицы продукции. Трудоемкость обратно пропорциональна показателю производительности труда (количеству продукции, вырабатываемой за единицу рабочего времени) [14; с. 46].

Показатель расхода материальных ресурсов на производство какой-либо продукции определяется как материалоемкость. Показатель является отношением стоимости материальных затрат к стоимости произведенного продукта. Он показывает затраты сырья, запасов и других ресурсов на единицу произведенной продукции [14; с. 45].

Капиталоёмкость — объем капитала, который используется при производстве товаров, по отношению к стоимости самого товара.

Капиталоемкость определяется путем деления стоимости основных средств на объем продукции в денежном выражении (показатели берутся за год).

В табл. 30 рассмотрим все вышеперечисленные показатели, которые предусмотрены в проектируемом ателье.

Таблица 30 - Показатели материалоемкости, трудоемкости, капиталоемкости

| | 1кв | 2кв | 3кв | 4кв | 5кв | 6кв | 7кв | 8кв |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Материалоемкость,% | 55,38 | 50,75 | 57,15 | 62,58 | 55,07 | 51,37 | 57,73 | 63,13 |
| Трудоемкость,% | 41,67 | 44,48 | 38,49 | 33,40 | 41,44 | 45,02 | 38,89 | 33,69 |
| Капиталоемкость,% | 2,95 | 3,62 | 3,39 | 3,19 | 3,49 | 3,61 | 3,38 | 3,18 |

Исходя из данных полученных при расчете, можно сделать вывод, что данное проектируемое ателье начнет окупаться в третьем квартале.

Открытие приходится на начало января, бизнес начинает постепенно развиваться и, следовательно, спрос на предоставляемые услуги возрастает с приближением предстоящих праздников, выпускных мероприятий, летних отпусков.

8. Оценка рисков и их страхование

Каждое новое предприятие имеет риски, обанкротиться, потерять имущество и т.д. Для того чтобы их выявить и описать все вероятные риски нашего проекта и описать их, необходимо сделать анализ, в ходе которого все будет ясно, на каком показателе выявится данный риск (табл.31)

Таблица 31– Риски и меры их предотвращения

| Риск | В чем заключается | Меры предотвращения |
|---|---|--|
| Производственный | Снижение спроса на услугу | Активная реклама в СМИ |
| Риски снабжения | Не соответствующее качество материалов при получении от поставщика. | Проверить поставщиков по отзывам заказчиков, либо найти новых |
| Кредитный риск | Не одобрение кредита, завышенная % ставка | Поиск инвесторов |
| Риск ликвидности | Своевременное не погашение кредитной задолженности | Планирование деятельности в кризисных ситуациях |
| Появление новых конкурентов на рынке | Появление конкурентов, вблизи ателье, потеря клиентов. | Увеличение расходов на рекламу. Корректировка методов продвижения, проведение маркетинговых исследований. Акции ателье |
| Риск некачественного выполнения работ | Связаны с неправильным раскроем или пошивом. | Найм высококвалифицированного персонала. Курсы повышения квалификации. |
| Риски планирование | Сбой работы персонала из-за форс мажорных ситуаций клиентов | Обзвон клиентов заранее |
| Риск не квалифицированного подбора персонала. | Не качественно выполненная работа | Персонал будет состоять из знакомых, известных специалистов. |
| Предпринимательский риск | Выход из строя оборудования. | Оборудование на гарантии 3 года. |
| Изменение рыночных цен на потребительское сырье | Повышение цен на исходный материал | Закупаться материалом на запас |
| Валютный риск | Повышение курса доллара | Корректировка цен на услуги |

В современном бизнесе существует, такой метод минимизации риска, как страхование, он играет очень значимую роль, так как ресурсы для покрытия потерь предприятия получают от страховых компаний быстрее, чем от другого внешнего источника. Однако, если рисковое событие очень велико, в большинстве случаев страховые компании не берутся за это, либо вводят очень высокую плату.

Страхование предпринимательского риска выделено Гражданским кодексом Российской Федерации в отдельный вид имущественного страхования, заменив при этом страхование финансовых рисков [13].

Заключение

В выпускной квалификационной работе были изучены основные теоретические и практические аспекты бизнес - планирования и создание бизнес-плана швейного ателье в г. Артемовский. На основе всех материалов, которые были изложены в работе можно сделать следующие выводы.

Бизнес-планирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой только созданной или динамично развивающейся коммерческой организации. Ценность бизнес-плана определяется тем, что он:

- определяет возможность его жизнеспособности и конкурентоспособности;
- содержит ориентир, как должна развиваться организация;
- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Главное для управленца - это понимание, как правильно составить бизнес-план, какие требования должны быть.

Четко составленный бизнес – план позволит сделать новое предприятие более эффективным и действенным, приносящим прибыль. В работе экономически обоснована рациональность создания бизнес-плана швейного ателье в г. Артемовский, рассмотрены возможные ошибки и риски, и меры по их предотвращению.

Представленный бизнес-план швейного ателье для малого бизнеса и проведенное в нем исследование показали, что организация ателье в настоящее время является весьма перспективным и прибыльным проектом.

Одним из самых важных условий его успешной работы является профессионализм персонала. Таким образом, можно считать реализацию проекта целесообразной, а бизнес-план швейного ателье принять к исполнению.

Чтобы открыть швейное ателье, нужно будет завоевать доверие

клиентов, отличным качеством предоставляемых услуг. Необходимые инвестиции, которые потребуются, составляют

В бизнес - плане открытия швейного ателье, отражены:

- резюме проекта;
- характеристика основной деятельности ателье;
- анализ рынка швейного ателье г. Артемовский;
- производственный план;
- организационный план;
- анализ данных основных конкурентов находящихся в г. Артемовский;
- финансовый план на будущий период, экономическое обоснование

использования привлекаемых денежных средств;

- оценка рисков и их минимизация.

Представленный и разработанный бизнес–план должен обеспечить , эффективную управленческую деятельность предприятия сферы услуг. На основе анализа финансовых показателей можно быть уверенной в том, что проект будет иметь успех

Срок окупаемости проекта 7 месяцев.

Список использованных источников

1. Акимов, О.Ю. /Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития [Электронный ресурс] /Акимов О.Ю - М. : Финансы и статистика- 2012 - 193с.
2. Алиев, Б. Х. Государственное регулирование и поддержка малого бизнеса в условиях кризиса / Б. Х. Алиев // Финансы и кредит. – 2012. - N 32. - С. 16-23.
3. Аникеев, С.А. Методика разработки плана маркетинга [Текст] / С.А. Аникеев. – М.: Форум, Информ-Студио, 2011. – 128 с.
4. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом [Текст] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика,2012. – 384 с.
5. Бекетова, О.Н. Бизнес-планирование. Конспект лекций [Текст] / О.Н. Бекетова, В.И. Найденков.- М.: ИНФРА-М, 2012. – 157 с.
6. Берл, Г. Мгновенный бизнес-план. Двадцать быстрых шагов к успеху [Текст] / Г. Берл. - М.: Дело ЛТД, 2011. – 183с.
7. Беспалов, М.В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России [Текст] / М.В. Беспалов. – М. ИНФРА-М, 2014. – 232 с.
8. Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления. Реальный пример [Текст] / Д.Н. Акуленок, В.П. Буров, В.А. Морошкин, О.К. Новиков - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с.
9. Веснин, В.Р. Основы менеджмента : учебник [Текст] / В.Р.Веснин. – М.: Издательство «Триада, ЛТД», 2012. – 446 с.
10. Волков, О. И. Экономика предприятия [Текст] : учебник / О. И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
11. Галенко, В.П. Бизнес-планирование в условиях открытой экономики: учеб. пособ. для высш. учеб. заведений [Текст] / В.П. Галенко, Г.П.

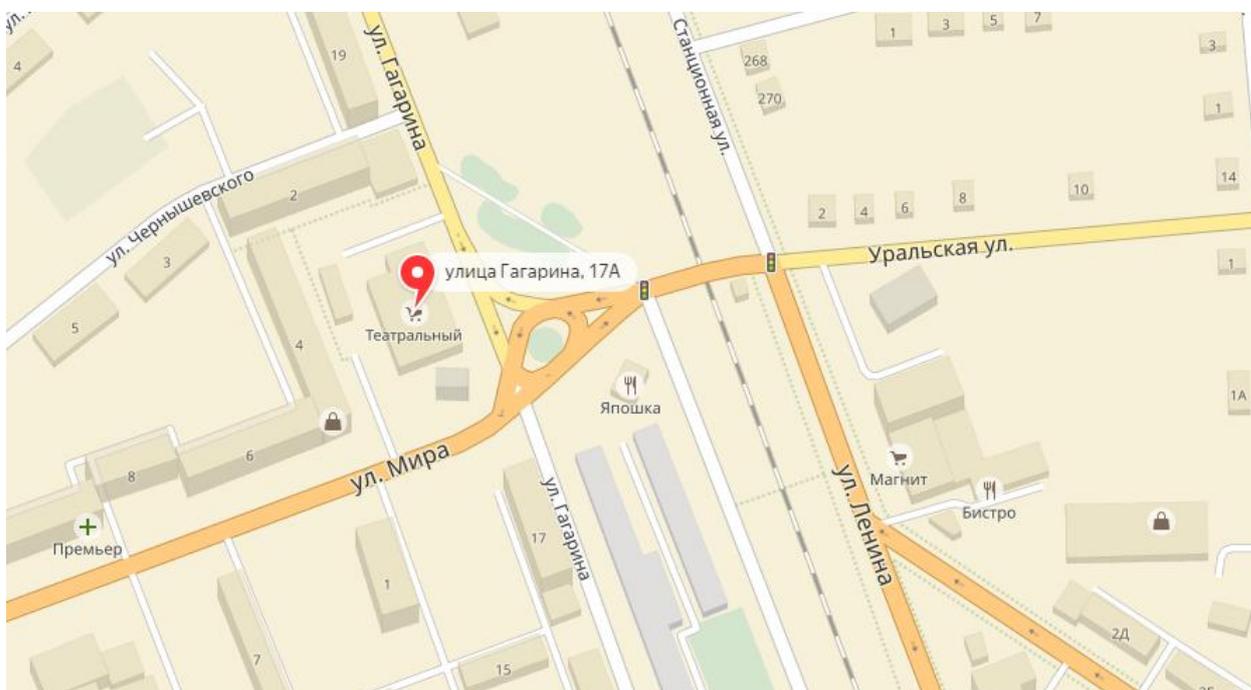
- Самарина, О.А. Страхова. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 288 с.
12. Глущенко, Е. В. Теория управления [Текст] / Е.В.Глущенко. - М.: Вестник, 2012.-380 с.
13. Горемыкин, В.А. Бизнес-план: Методика разработки. 45 реальных образцов бизнес-планов [Текст] / В.А. Горемыкин, А.Ю. Богомолов - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: «Ось-89», 2011.- 864 с.
14. Горохов, Н.Ю., Малев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ [Текст] / Н.Ю. Горохов. – М.: Информационно-издательский дом Филинь, 2012 – 208 с.
15. Горфинкель, В. Я. Малые предприятия: организация, экономика, учет, налоги [Текст] : учеб. пособие / В. Я. Горфинкель, В. А.. – М. : Юнити, 2011. – 357 с.
16. Грибалев, Н.П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению [Текст] / Н.П. Грибалев. - С. Петербург: Белл, 2011. – 203с.
17. Давидссон, П. Исследую предпринимательство [Текст] / П. Давидссон. – М.: ВШЭ, 2014. – 400 с.
18. Дроботун, Н.В. Характерный подход к комплексному анализу бизнес-проектов в швейной промышленности на основе автоматизации бизнес-процессов / Н.В. Дроботун, Ю.А. Копытова // Изв. вузов. Технология легкой промышленности. – 2014. – Т. 26, № 4. – С. 154.
19. Карсетская, Е.Н. Индивидуальный предприниматель / Карсетская Е.Н. - Учебник. - М.: АйС Групп, 2013. - 224с.
20. Климова, М.А. Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.

21. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие [Текст] / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.
22. Кондраков, Н.О., Кондраков И.Н. Основы малого и среднего предпринимательства. / Кондраков Н.О. - Учебник. М.: Инфра - М, 2013. - 488с.
23. Кузьмина, Е.Е. Организация предпринимательской деятельности [Текст] / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. – М.: Юрайт, 2014. – 508 с.
24. Лапушта, М. Г. Предпринимательство [Текст] / М.Г. Лапушта. – М. : ИНФРА – М, 2012. – 496 с.
25. Ларионов, И.К. Предпринимательство [Текст] / И.К. Ларионов. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 192 с.
26. Левкевич, М.М. Малый бизнес: учет и налогообложение: Учебное пособие / М.М. Левкевич. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 432 с.
27. Липсиц, И.В. Бизнес-план – основа успеха [Текст] / И.В. Липсиц. - М.: Машиностроение, 2013– 80с.
28. Липсиц, И. В. Что такое бизнес-план и как его составить [Текст] / И.В. Липсиц. – М.: Россия молодая, 2011. – 387 с.
29. Медведев, А.П. Малый бизнес: с чего начать, как преуспеть / А.П. Медведев. - СПб.: Питер, 2013. - 224 с.
30. Менеджмент организации [Текст] / Под ред. З. П. Румянцевой. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 466 с.
31. Мильнер, Б.З. Теория организации: учебник [Текст] / Б.З. Мильнер. – М.ИНФРА-М, 2012. – 566 с.
32. Пелих, А.С. Бизнес-план [Текст] / А.С. Пелих. – М.: Ось –89, 2011.-96 с.
33. Петров, К.Н. Как разработать бизнес-план. Практическое пособие с примерами и шаблонами [Текст] / К.Н. Петров М.: ООО «И.Д.Вильяме», 2011. – С. 26.

34. Попов, В.М. Бизнес-планирование: учебник [Текст] / В.М.Попов, С. И.Ляпунов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 672с.
35. Просветов, Г.И. Бизнес-планирование: Задачи и решения: учебно-методическое пособ. [Текст] / Г.И. Просветов. – М.: Издательство РДЛ, 2012. – 208 с.
36. Резник, С.Д. Основы предпринимательской деятельности [Текст] / С.Д. Резник, И.В. Глухова, Н.А. Назарова, А.Е. Черницов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 224 с.
37. Романова, М.В. Бизнес-планирование: учеб. пособ. [Текст] / М.В. Романова. – м.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. – 240 с.
- Рубин, Ю.Б. Предпринимательство [Текст] / Ю.Б. Рубин. – СПб.: Синергия, 2014. – 864 с.
- 38.Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. [Текст] / Г.В. Савицкая. – 11-е изд. – М.: Новое издание, 2012. – 651 с.
- 39.Степанов, И.М. Бизнес-планы. Полное справочное руководство [Текст] / И.М. Степанов – М.: Лаборатория базовых знаний, 2011. – 240 с.
- 40.Ушаков, И.И. Бизнес-план [Текст] / И.И. Ушаков. - СПб.: Питер, 2012. – 223 с.
- 41.Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.
- 42.Халтаева, С.Р. Бизнес-планирование: учеб. пособ. [Текст] / С.Р. Халтаева, И.А. Яковлева. – Улан-Удэ, 2012. – 170 с.
- 43.Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016)/ Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
- 44.Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 31.01.2016) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [Текст] // Доступ из спр.-правовой системы «Консультант-плюс».

45. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.05.2015) [Текст] // Доступ из спр.-правовой системы «Консультант-плюс».
46. Федеральный закон от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ(ред. от 13.07.2015 г.) «О страховых взносах в ПФР, ФСС, ФОМС» [Текст] // Доступ из спр.-правовой системы «Консультант-плюс»

Месторасположение швейного ателье «Сouturier» в г. Артемовский, ул.
Гагарина 17/а.



ТЦ «Театральный»



Рабочее пространство ателье



Затраты на оплату труда поквартально

| | | | | | | | | | | тыс.руб. |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|----------|
| ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА | | 1кв. | 2кв. | 3кв. | 4кв. | 5кв. | 6кв. | 7кв. | 8кв. | ИТОГО |
| Основной производственный персонал, чел. | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | - |
| Заработная плата | 14,0 | 84 | 86 | 88 | 89 | 91 | 93 | 95 | 97 | 724 |
| Основной производственный персонал, чел. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | - |
| Заработная плата | 15,0 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 | 51 | 52 | 388 |
| Вспомогательный производственный персонал, чел. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | - |
| Заработная плата | 10,0 | 30 | 31 | 31 | 32 | 33 | 33 | 34 | 35 | 259 |
| Административный персонал, чел. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | - |
| Заработная плата | 26,1 | 78 | 80 | 82 | 83 | 85 | 87 | 89 | 91 | 675 |
| Отчисления на социальное страхование | 30% | 71 | 73 | 74 | 76 | 77 | 79 | 81 | 82 | 614 |
| = Затраты на оплату труда | | 308 | 315 | 322 | 328 | 335 | 343 | 350 | 357 | 2659 |

График освоения производства

| | 1.01.18 | 1.04.18 | 1.07.18 | 1.10.18 | 1.01.19 | 1.04.19 | 1.07.19 | 1.10.19 | 1.01.20 |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ГРАФИК ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА | | 1кв. | 2кв. | 3кв. | 4кв. | 5кв. | 6кв. | 7кв. | 8кв. |
| индивидуальный пошив | | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| ремонт одежды | | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| реставрация кожи и меха | | 30% | 30% | 50% | 100% | 30% | 30% | 50% | 100% |
| вязаные вещи ручной работы | | 100% | 50% | 100% | 100% | 100% | 50% | 100% | 100% |

Потребность в чистом оборотном капитале

| | | | | | | | | | тыс.руб. |
|--|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| ПОТРЕБНОСТЬ В ЧИСТОМ ОБОРОТНОМ КАПИТАЛЕ | Оборот | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5 кв. | 6 кв. | 7 кв. | 8 кв. |
| Запасы сырья и материалов | 7 дн. | 32 | 36 | 47 | 48 | 35 | 40 | 51 | 52 |
| НДС по приобретённым ценностям | | 32 | 0 | -32 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенное производство | 7 дн. | 58 | 54 | 64 | 76 | 63 | 59 | 70 | 82 |
| Готовая продукция | 7 дн. | 58 | 54 | 64 | 76 | 63 | 59 | 70 | 82 |
| Резерв денежных средств | 1 дн. | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 |
| = Потребность в оборотных активах | | 184 | 149 | 148 | 204 | 165 | 162 | 196 | 222 |
| = Потребность в ЧОК | 1% | 184 | 149 | 148 | 204 | 165 | 162 | 196 | 222 |

Отчет о прибыли

| | 1.01.18 | 1.04.18 | 1.07.18 | 1.10.18 | 1.01.19 | 1.04.19 | 1.07.19 | 1.01.20 | 1.10.19 | тыс.руб . |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------------|
| ОТЧЁТ О ПРИБЫЛИ | | 1кв. | 2кв. | 3кв. | 4кв. | 5кв. | 6кв. | 8кв. | 7кв. | ИТОГО |
| Выручка от реализации | | 932 | 840 | 1071 | 1350 | 1013 | 914 | 1467 | 1165 | 8751 |
| Операционные затраты | | -740 | -696 | -823 | -971 | -805 | -756 | -1056 | -895 | -6742 |
| = Прибыль от операций | | 191 | 145 | 248 | 379 | 208 | 157 | 412 | 270 | 2010 |
| Амортизационные отчисления | | 0 | -5 | -5 | -5 | -5 | -5 | -5 | -5 | -32 |
| Проценты за кредит, включаемые в себестоимость | | 0 | -8 | -8 | -8 | 0 | 0 | 0 | 0 | -24 |
| Налог на имущество | 2,2% | -1 | -1 | -1 | -1 | -1 | -1 | -1 | -1 | -7 |
| = Балансовая прибыль | | 190 | 131 | 235 | 365 | 202 | 152 | 407 | 265 | 1947 |
| Корректировка налогооблагаемой прибыли | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| = Налогооблагаемая прибыль | | 190 | 131 | 235 | 365 | 202 | 152 | 407 | 265 | 1947 |
| Налог на прибыль | 20% | -38 | -26 | 0 | -73 | -40 | -30 | -81 | -53 | -342 |
| = Чистая прибыль | | 152 | 105 | 235 | 292 | 162 | 121 | 325 | 212 | 1604 |
| = То же, нарастающим итогом | 0 | 152 | 257 | 492 | 784 | 946 | 1067 | 1604 | 1279 | - |
| Дивиденды | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| = Нераспределенная прибыль | | 152 | 105 | 235 | 292 | 162 | 121 | 325 | 212 | 1604 |
| = То же, нарастающим итогом | 0 | 152 | 257 | 492 | 784 | 946 | 1067 | 1604 | 1279 | - |