

Проект цеха по производству мягкой мебели

Бизнес-план развития на 6 лет



27.10.2022

Оглавление

1. Резюме.....	3
2. Информация о текущей деятельности Инициатора проекта	5
3. Описание проекта	11
4. Информация об основных участниках проекта	13
5. Описание продукта	14
6. Описание рынка продукции	18
Обзор рынка мебели	18
Потенциал рынка.....	20
Основные и потенциальные конкуренты.....	21
7. Организационный план проекта.....	21
8. План продаж и стратегия маркетинга	24
9. Производственный план проекта	26
10. Социально-экономическое и экологическое воздействие	27
Социально-экономическое значение проекта.....	27
Воздействие на окружающую среду.....	27
11. Операционный план проекта	28
Переменные затраты на изготовление мебели.....	28
Постоянные расходы проекта.....	29
Доходная часть проекта.....	31
Бюджет денежных потоков	32
Расчет прибыли и убытков.....	32
Финансовые индикаторы.....	33
12. Финансовый план проекта	34
13. Анализ проектных рисков	36
Приложение 1.....	38
Приложение 2.....	39

1. Резюме

Концепция проекта предусматривает открытие цеха по производству мягкой мебели в г. XXXXXXXXXXXX, Кыргызской Республики.

Основными видами мягкой мебели, производимыми цехом, будут:

- Диван 3-х местный
- Диван 2-х местный
- Кресло

В последующем в ассортимент производимой продукции будет пополняться за счет разных видов диванов.

Потребителями планируемого цеха будут в основном частные лица, а также владельцы домашних офисов.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, USD	2023г.
Инвестиции в основной капитал	423 440
Оборотный капитал	4 605
Всего	428 045

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

Источник финансирования, тыс. сом	Сумма	Доля
Собственные средства	204 605	47,8%
Заемные средства	223 440	52,2%
Всего	428 045	100%

Приняты следующие условия кредитования:

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

Показатели эффективности деятельности предприятия на последний год проекта.

Годовая прибыль сом	6 238 568
EBITDA, сом	13 366 262

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала за 7 лет при ставке дисконтирования 13,3% составил 20 176 тыс. сом

Внутренняя норма доходности (IRR)	58%
-----------------------------------	-----

Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. сом	20 176 132
Окупаемость проекта (простая), лет	3,70
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	4,03

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию 15 новых рабочих мест в г. XXXXXXXXXX;
- поступлению дополнительных доходов в бюджет КР;

Среди социальных воздействий проекта можно выделить

- удовлетворение потребностей частных лиц, а также владельцев домашних офисов в добротной и качественной мягкой мебели.

2. Информация о текущей деятельности Инициатора проекта

ОсОО «XXXXXXXXXXXX» образовано пятого мая 2018 года и находится в г. XXXXXX. Производство находится на собственной территории площадью 10 соток в производственном помещении площадью 500 кв. м. Адрес производственного комплекса: г. XXXXXXXX, улица XXXXXXXXXX, XX

ОсОО «XXXXXXXXXX» работает на рынке КР уже более 3-х лет. Основная деятельность компании – производство и реализация корпусной мебели.

Продукция производится на российском оборудовании, соответствующим всем стандартам ЕАС. Вся продукция имеет сертификаты качества.

Основные покупатели

Продукция пользуется широким спросом среди населения. Реализуется продукция через арендуемые точки продаж. Компания имеет две точки продаж, расположенные на территории XXXXXXXXXX.

В салонах продаж выставлены модели мебели, предлагаемые компанией. Основные покупатели продукции – частные лица, юридические лица.

Производство и реализация происходит по следующей схеме:

1. Покупатель выбирает модель, материалы, цвет.
2. Оплачивает 100% предоплату от стоимости мебели.
3. Мебель производится в течение 3-х дней.
4. Доставляется покупателю по заранее указанному адресу.

Основные поставщики материалов

При производстве корпусной мебели компания использует материалы российского, турецкого и китайского производства, а также местного производства (касательно материалов из дерева).

Компания имеет прямые договорные отношения с поставщиками материалов из РФ, Турции и Китая. Также компания сотрудничает с местными деревоперерабатывающими компаниями в части поставок комплектующих для мебели из дерева.

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

- ООО «Рога и Копыта» - РФ,
- ООО «Альфа» - Турция,
- ООО «Китай» - КНР

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

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

Анализ текущей хозяйственной деятельности

Компания ежегодно увеличивает ассортимент предлагаемых корпусной мебели, с учетом предпочтений рынка. В цехе работают 7 человек производственного персонала.

Активы и Обязательства компании.

На сегодняшний день у ОсОО XXXXXXXX нет действующих кредитов, активы компании не обременены.

Таб. Активы компании:

актив	Балансовая стоимость	Адрес
Земельный участок, 10 соток	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Земельный участок, 10 соток	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Здание, 500 кв.м.	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Здание, 450 кв.м.	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Мебель	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Производственное оборудование	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Авто для доставки	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Орг.техника	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
ИТОГО, сом	XXXXXX сом	
ИТОГО, USD	XXXXXX USD	

Земельные участки принадлежат компании на праве частной собственности. Имеются красные книги и другие правоустанавливающие документы:

	адрес	Инвентарный №	Правоустанавливающий документ	Примечание
Земельный участок, 10 соток	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXXXX	Расположен действующий цех
Земельный участок, 10 соток	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXXXX	
Здание, 500 кв.м.	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXXXX	Расположен действующий цех
Здание, 450 кв.м.	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXXXX	

Таб. Расшифровка производственного оборудования ОсОО XXXXXXXXXX, сом

Оборудование	кол-во	балансовая стоимость
Передвижная раскроечная машина с вертикальным или дисковым ножом, необходимая для рассекания настила.	1	XXX
Разметочное устройство.	1	XXX
Стационарное ленточное оборудование для точного выкраивания деталей.	1	XXX

Маркировочный пистолет, с помощью которого осуществляется нумерация кроя.	2	XXX
Оборудование для раскроя синтепона.	1	XXX
Ниточный оверлок.	2	XXX
Игольчатые машины челночного стежка для работы с простыми и тяжёлыми материалами.	2	XXX
Вертикальные сверлильно-присадочные станки с ЧПУ	2	XXX
Итого	12	XXX

Просроченных обязательств на сегодняшний день нет.

Таб. Расшифровка обязательств компании по состоянию на 31.12.2022г.

Общая сумма кредиторской задолженности, сом	XXX
в т.ч.	
ОсОО "XXXXX"	XXX
ОсОО "XXXXX"	XXX
ОсОО "XXXXX"	XXX
ОсОО "XXXXX"	XXX
Текущие обязательства по з\п	XXX
Текущие обязательства по налогам	XXX

Таб. Расшифровка ДЗ компании по состоянию на 31.12.2022г.

Общая сумма дебиторской задолженности, сом			100
в т.ч.			
Налоги, оплаченные авансом			XXX
Баланс компании на 31.12.2022г.			
наименование	2020	2021	2022
Краткосрочные активы			
Денежные средства	XXX	XXX	XXX
Прочие активы	XXX	XXX	XXX
Долгосрочные активы			
Оборудование	XXX	XXX	XXX
Автотранспорт	XXX	XXX	XXX
Итого АКТИВЫ	XXX	XXX	XXX
Краткосрочные обязательства	XXX	XXX	XXX
Долгосрочные обязательства	XXX	XXX	XXX
Итого ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	XXX	XXX	XXX
Уставный капитал	XXX	XXX	XXX
Нераспределенная прибыль	XXX	XXX	XXX
Итого КАПИТАЛ	XXX	XXX	XXX
Валюта баланса	XXX	XXX	XXX

Доходы и расходы компании.

Таб. Ассортимент продукции действующего цеха:

наименование	Ценовой диапазон
Гарнитур «Алина», детский	25 000 сом
Гарнитур «Космос», детский	25 000 сом
Гарнитур Грация, спальный	35 000 сом
Гарнитур «ХайТек»	35 000 сом
Шкафы платяные, книжные	от 5000 сом до 30000 сом

Проект цеха по производству мягкой мебели

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

наименование	2020	2021	2022	Всего
«Алина»	XXX	XXX	XXX	XXX
«Космос»	XXX	XXX	XXX	XXX
«Грация»	XXX	XXX	XXX	XXX
«ХайТек»	XXX	XXX	XXX	XXX
Шкафы платяные, книжные	XXX	XXX	XXX	XXX
Столы письменные, школьные, рабочие	XXX	XXX	XXX	XXX
Всего:	XXX	XXX	XXX	XXX

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

наименование	2020	2021	2022	Всего
«Алина»	XXX	XXX	XXX	XXX
«Космос»	XXX	XXX	XXX	XXX
«Грация»	XXX	XXX	XXX	XXX
«ХайТек»	XXX	XXX	XXX	XXX
Шкафы платяные, книжные	XXX	XXX	XXX	XXX
Столы письменные, школьные, рабочие	XXX	XXX	XXX	XXX
Всего:	XXX	XXX	XXX	XXX

Структура себестоимости производства состоит из

- Переменных затрат: сырье, материалы, комплектующие (с учетом доставки и таможенных пошлин)
- Постоянных расходов: электроэнергия, ФОТ производственного персонала

Структура операционных текущих расходов состоит из:

- Коммерческих расходов: аренда торговых точек, транспортные (доставка), ФОТ менеджеров по продажам.
- Административных расходов: ФОТ административного персонала, коммуникационные расходы, прочие мелкие расходы.

Таб. Штат компании, сом:

Штат	шт.ед.	оклад	ФОТ	СФ	Всего
Производственный персонал	X	XXX	XXX	XXX	XXX
Менеджеры по продажам	X	XXX	XXX	XXX	XXX
Директор	X	XXX	XXX	XXX	XXX
водитель	X	XXX	XXX	XXX	XXX
закупщик	X	XXX	XXX	XXX	XXX
бухгалтер	X	XXX	XXX	XXX	XXX
ИТОГО	X	XXX	XXX	XXX	XXX

Таб. Расходы компании за последние три года составили, сом:

Наименование расходов	2020	2021	2022	Итого
Производственные расходы компании				

Материальные затраты на производство	XXX	XXX	XXX	XXX
Электроэнергия	XXX	XXX	XXX	XXX
ФОТ	XXX	XXX	XXX	XXX
Коммерческие расходы				
Реклама, продвижение	XXX	XXX	XXX	XXX
ФОТ	XXX	XXX	XXX	XXX
Аренда торговых помещений	XXX	XXX	XXX	XXX
Транспортные расходы на доставку	XXX	XXX	XXX	XXX
Административные расходы				
Коммуникационные расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
ФОТ	XXX	XXX	XXX	XXX
Коммунальные расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
Хоз.нужды	XXX	XXX	XXX	XXX
Налог на имущество	XXX	XXX	XXX	XXX
Земельный налог	XXX	XXX	XXX	XXX
Налог на прибыль	XXX	XXX	XXX	XXX
Прочие расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
ИТОГО	XXX	XXX	XXX	XXX

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

наименование	2020	2021	2022	Всего
Выручка	XXX	XXX	XXX	XXX
Переменные затраты	XXX	XXX	XXX	XXX
Маржинальный доход	XXX	XXX	XXX	XXX
Уровень маржи	XX%	XX%	XX%	XX%
Постоянные производственные расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
Валовая прибыль	XXX	XXX	XXX	XXX
Коммерческие расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
Административные расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
EBITDA	XXX	XXX	XXX	XXX
Амортизация	XXX	XXX	XXX	XXX
Прибыль до налогообложения	XXX	XXX	XXX	XXX
Налог на прибыль	XXX	XXX	XXX	XXX
Чистая прибыль	XXX	XXX	XXX	XXX

Таб. Движение денежных средств, сом:

	2020	2021	2022
Операционный поток			
Выручка	X XXX	X XXX	X XXX
Платежи	X XXX	X XXX	X XXX
Чистый операционный поток	X XXX	X XXX	X XXX
Финансовый поток			
Полученные кредиты	X XXX	X XXX	X XXX
Погашение кредитов	X XXX	X XXX	X XXX
Выплата дивидендов	X XXX	X XXX	X XXX
Чистый финансовый поток	X XXX	X XXX	X XXX
Инвестиционный поток			
Выручка от реализации активов	X XXX	X XXX	X XXX
Покупка активов	X XXX	X XXX	X XXX
Чистый инвестиционный поток	X XXX	X XXX	X XXX

Чистое изменение денег	X XXX	X XXX	X XXX
Денежные средства на начало	X XXX	X XXX	X XXX
Денежные средства на конец	X XXX	X XXX	X XXX

ОБРАЗЕЦ

3. Описание проекта

Функциональная офисная мебель нужна всем. В этом можно убедиться, если прикинуть примерное количество организаций, задействованных в самых разных общественных областях. Реализация качественного трудового процесса просто невозможна, если офисная мебель для персонала отсутствует или ее качество оставляет желать лучшего.

Офисная мебель: столы, шкафы и т. д. значительно увеличивают продуктивность трудовой деятельности, что имеет важнейшее значение, с точки зрения ее коммерческой составляющей. У современного офисного работника нет права на ошибки и потери рабочего времени. Степень успешности и конкурентоспособности организаций различных видов зависит именно от того, насколько велика будет производственная отдача каждого сотрудника. Столы для офиса должны быть удобными, как и все остальные элементы обстановки помещений.

В настоящее время офисную мебель рассматривают с точки зрения практичности, надежности и функциональности, учитывая интерьерные и дизайнерские качества, ведь мебель, на которой мы останавливаем свой выбор, должна соответствовать общему стилю и отвечать общей идее конкретного офиса.

Офисная мебель должна функционировать и иметь безукоризненный вид. Актуальность этого вывода подтверждается существенно возросшим уровнем жизни в стране. А каждый руководитель, с уважением относящийся к себе и своим сотрудникам, не станет экономить на мебели для офиса. Кроме того, следует отметить, что профессионализм и компетентность менеджеров, осуществляющих закупку мебели для своих компаний, значительно возрос.

Мебельная промышленность развивается ускоренными темпами. Постоянно появляются новые материалы и возникают новые идеи, которые успешно реализуются, расширяя возможность выбора. Но, судя по покупательскому спросу, мебель из дерева никогда не выйдет из моды.

Учитывая все вышеизложенные факторы, компания приняла решение расширить ассортимент производимой продукции и начать производство корпусной мебели.

Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает расширение действующего бизнеса, путем создания открытого цеха по производству мягкой мебели.

Основными видами мягкой мебели, производимыми цехом, будут:

- диван 3-х местный;
- диван 2-х местный;
- кресло

В последующем в ассортимент производимой продукции будет пополняться за счет разных видов диванов. Также планируется начать производство бескаркасной мягкой мебели.

Потребителями планируемого цеха будут в основном частные лица, а также владельцы домашних офисов.

Цех будет размещен в собственном здании общей площадью 450 квадратных метров. Здание расположено по соседству с действующим цехом по производству корпусной мебели. Все необходимые коммуникации имеются.

В настоящее время компания уже провела переговоры с потенциальными поставщиками необходимого оборудования для производства мягкой мебели. Оборудование будет закупаться у турецкий поставщиков.

Компани уже имеет опыт в сфере мебельного производства, имеет понимание рынка мебельной продукции.

Реализация готовой продукции планируется организовать через уже имеющиеся торговые точки продаж, а также организовать дополнительные.

4. Информация об основных участниках проекта

Участники проекта:

ОсОО «XXXXXXXXXX». ОсОО «XXXXXXXXXX» работает на рынке уже более 3-х лет и зарекомендовала себя как качественного отечественного производителя корпусной мебели. Бренд «AAA» под которым реализуется наша продукция узнаваема на рынке.

Компания была создана в XXXX году.

Учредители компании и доля участия:

Учредитель	Доля в УК
ФИО ХХХ	ХХ%
ФИО ХХХ	ХХ%

Проект будет реализован на базе действующего предприятия и является расширением действующего бизнеса.

Все участники – граждане Кыргызской Республики.

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

Компания не участвует в судебных разбирательствах.

Ключевые сотрудники ОсОО «XXXXXXXXXX»:

- Генеральный директор:

Асанов А.

Возраст – 37 лет

Общий стаж – 7 лет, в т.ч. в деревоперерабатывающей отрасли – 5 лет

Образование – высшее, техническое

- Главный бухгалтер

Асанова А.

Возраст -45 лет

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

Образование -высшее, экономическое

5. Описание продукта

Сложно представить современную квартиру, в которой не было бы мягкой мебели. И уже не важны размеры квартиры, даже для самого маленького помещения, или студии найдется мини-диван.

Преимущества мягкой мебели:

- Незаменимая в отдыхе вещь
- Эффективное украшение квартиры
- Функциональность, мебель трансформер можно подобрать для любой площади.
- Универсальность. Сегодня мягкая мебель используется не только в жилых помещениях, но и офисных, общественных, муниципальных (кафе, школы, больницы, банки).
- Зонирование. Мебель часто используется для разделения пространства вместо перегородок.

Недостатки:

- Изделия из маркой обивки.
- Деформация мягких элементов со временем.
- Расхождение швов.

Разновидности мягкой мебели

Конструкции мебели делятся на несколько подвидов по наличию каркаса и общего устройства:



- Бескаркасная. Модная мебель, которая не имеет каркаса. Внутри обычно наполнитель. К такой категории относится кресло/диван-мешок.

- Модульная. Мебель, состоящая из нескольких модулей, которые можно устанавливать в различном порядке или даже в разных комнатах.

- Диваны. Практически в каждой квартире они есть. Бывают двух-трехместные и более. Угловые и прямые, с дополнительными элементами, столешницами, ящиками,

подсветкой и т.д.

- Кресла. Последнее время востребованы многофункциональные модели. Компактное кресло может превратиться в спальное место.
- Тахта. Диван без спинки или с подушками вместо нее.
- Софа – это диваны с широкими сидениями. В разложенном виде напоминают тахту.

Материалы, которые применяются для наполнения:

- Пенополиуретан – наполнитель, отличающийся удобством и долгим сроком службы.

- Поролон – дешевый наполнитель, который быстро проминается. Мебель с подобным наполнителем относится к бюджетному классу.
- Латекс – ячеистый материал с миллионом микропор. Идеально подходит для аллергиков.
- Синтепон – дешевый наполнитель, не вызывает аллергию, хоть и является искусственным.
- Холофайбер – синтетический мебельный смягчитель нового поколения.
- Синтепух – альтернатива натуральному пуху. Это сильно извитое волокно из 100% полиэстера, обработанного силиконом.

Материалы, которые применяются для обивки:

- Жаккард – плотная, держит форму, неприхотливая в уходе
- Велюр – часто используется для обивки, подвержен истиранию и легко пачкается.
- Флок – ворсистый подвид велюра, прочный и не боится воды, отталкивает грязь и легко чистится.
- Вельвет – красивая, но требовательная ткань, грязь удаляется трудно, материал не терпит грубого обращения.
- Кожа – практичный, износостойкий материал, не боится воды, грязи, но стоит дорого.
- Кожзам – заменитель кожи, может покрыться потертостями и растрескаться со временем.

Материалы, которые применяются для каркаса:

- Массив дерева. Экологически чистая долговечная основа. Периодически нужно обрабатывать древесину антисептиками, чтобы она не гнила и не сохла.
- ЛДСП – используется для мебели эконом-класса и не рассчитан на большие нагрузки. Обычно это конструкции из ЛДСП Е-1 или Е-0 класса, в них почти нет формальдегидов.
- Металл. Изделия из металла самые прочные и долговечные. Металл не боится влажности, высоких температур и серьезных нагрузок.

Также диваны различают в зависимости от механизмов, используемых для трансформации мебели:



Технология производства дивана.

Ниже приведено описание технологии производства мягкой мебели на основе самого популярного изделия – дивана с механизмом трансформации в кровать. Он состоит из следующих частей:

- каркас - является основным элементом конструкции, к которому монтируются другие детали. К нему предъявляются повышенные эксплуатационные требования, так как он несет основную нагрузку и является базой всего изделия.
- мягкие элементы. Функцию мягких деталей могут выполнять пружинные механизмы либо упругие наполнители. В нашем случае это будут наполнители – поролон.
- фурнитура для трансформации в спальное место.
- текстильная обивка.

Технологические этапы производства раскладного дивана:



1. На столярном участке по макетам производится распил деревянных материалов (в основном применяется фанера, также и в нашем производстве) на заготовки. Торцовочный станок выполняет операции резки по длине, по ширине фанера раскраивается на круглопильном оборудовании. Далее деталь проходит процесс шлифовки на четырехстороннем шлифовальном станке. С помощью шипорезного оборудования прорезаются пазы.

2. На сборочном участке монтируют отдельные детали в объемную конструкцию. Устанавливается механизм трансформации.

3. В обивочном цехе каркас обтягивается рулонными материалами. Прежде всего фанерная основа уплотняется специальным нетканым полотном – дарнитом. Эта важная операция, которая поможет избежать появления скрипов при эксплуатации изделия. Далее диван обклеивается толстым поролоном и обтягивается обивочной тканью.

4. Периметр изделия обрабатывается поролоном, для исключения соприкосновения с жесткой рамой.

5. После на слой подкладочного материала укладывается слой 40 мм поролона. Чтобы конструкция дышала между обивкой и поролоном пускается слой синтепона.

6. На швейном участке происходит раскрой обивочных тканей. Для этого используют специализированное швейное оборудование для работы с плотными тканями.

7. Пошитые отдельные элементы сдают на клей и пристреливают пневмопистолетом к основе.

8. Для удобства транспортировки изделие упаковывается в полиэтиленовую пленку и попадает на склад готовой продукции либо непосредственно к заказчику.



Цех начнет с производства самой простой модели: дивана – книжки. Планируется минимальный ассортимент на начальном этапе и постепенное увеличение ассортимента.

Основными видами мягкой мебели, производимыми цехом, будут:

- диван 3-х местный;
- диван 2-х местный;
- кресло

Так как цех начнет с бюджетных вариантов мебели, в качестве наполнителя будет использоваться поролон, ткань для обивки – жаккард, материал для каркаса – ЛДСП,

6. Описание рынка продукции

Обзор рынка мебели

Большую долю мебельного рынка занимают продажи мягкой мебели. Продажи диванов и кресел занимают около 15% от общего дохода мебельных салонов. Маркетинговые исследования выявили, что потребитель с нормальным достатком предпочитает менять диванную группу раз в 4-5 лет. Большую часть отечественного рынка занимает продукция среднего ценового диапазона, элитные модели занимают всего 13%.

Основными мировыми производителями мягкой мебели, на долю которых приходится 70% производства, являются Италия, США, Германия, Япония, Франция, Великобритания, Канада, Польша, Китай.

Польша и Китай концентрируются на производстве недорогой мебели. Именно они составляют основную конкуренцию для местных производителей мягкой мебели.

Лидерами в производстве элитной мягкой мебели остаются Италия и Германия.

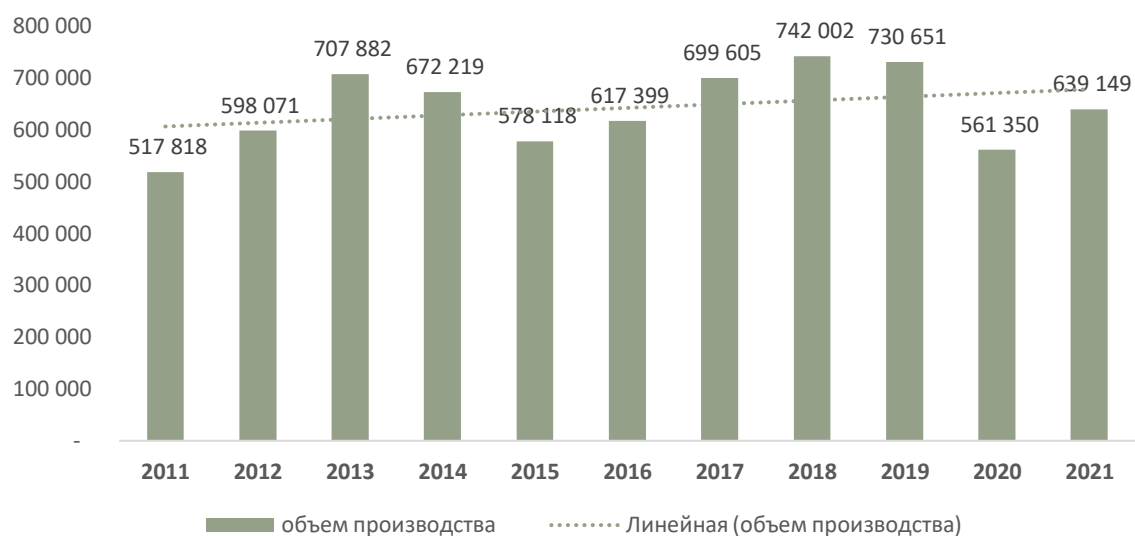
Реализация мягкой мебели рентабельна только в одном регионе с местом производства. Технологически диваны и кресла приходится транспортировать в готовом виде, что экономически не выгодно делать на дальние расстояния. Транспортные расходы могут съесть всю маржу. Именно поэтому мебель средней ценовой категории не выгодно импортировать, прибыль можно получить на ввозе только элитных моделей. На Кыргызском рынке потребитель отдает предпочтение мягкой мебели с возможностью трансформации в спальное место.

В Бишкеке более 60-ти мебельных магазинов и салонов. В них представлена мебель отечественных, российских, итальянских, румынских и турецких производителей. На мебельном рынке представлена китайская продукция, которая заслужила репутацию непрочной мебели невысокого качества. Но, несмотря на это китайская мебель пользуется спросом, поскольку стоит она относительно дешево.

В мебельных магазинах и салонах Бишкека можно купить как простую элегантную мебель, так и богатую и вычурную. Интересно, что и на ту и на другую мебель находят свои покупатели, что говорит о вкусах, возможностях и предпочтениях потребителей.

В больших городах становится популярна дизайнерская мебель и мебель в стиле лофт. В регионах отдают предпочтение простым моделям, которые могут вписаться в любой интерьер.

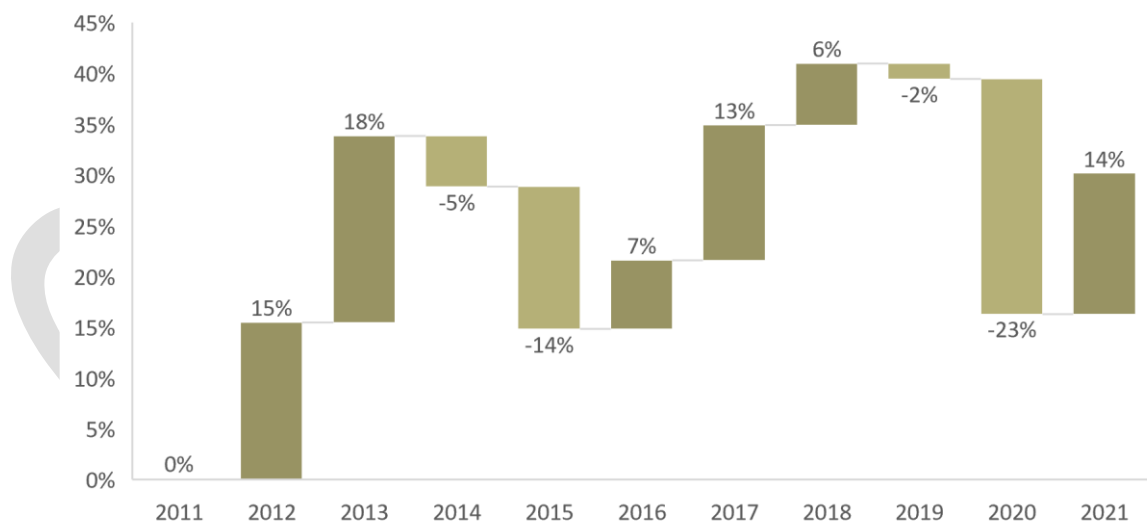
Объем производства мебели в КР, тыс. сом



Источник: Статком КР

Как видно по рисунку, объем производства мебели в КР в 2021 году стал увеличиваться после пандемии. Ежегодный прирост в среднем составил 114%.

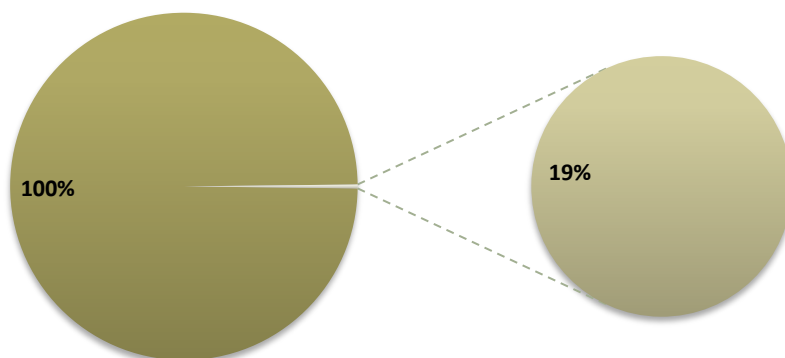
Динамика прироста объема производства мебели в КР, %



Источник: Статком КР

Доля продукции мебельной отрасли в общем объеме производства промышленной продукции в КР (2021 г.), %

доля мебельного производства



Источник: Статком КР

Итак, доля продукции мебельной отрасли в общем объеме производства промышленной продукции в КР в 2021 году составила 19%. По сравнению с 2020 годом этот показатель уменьшился на 3 пункта.

В структуре рынка мебели наибольшую долю занимает мягкая мебель.

Доля производства мягкой мебели в общем объеме произведенной мебели в республике за 2021 год составила 55%.

Потенциал рынка.

Рынок мягкой мебели напрямую зависит прежде всего от имеющегося жилищного фонда и динамики ввода в действие нового жилья. Трудно представить себе квартиру без мягкой мебели. И оценить потенциал данного бизнеса можно с помощью жилищного фонда. Ниже даны данные по количеству квадратных метров жилищного фонда введенных в действие за последние 4 года. И как мы видим ежегодное количество квадратных метров вводится не менее 1,3 млн квадратов, не считая года пандемии.

Наименование показателей	Ед. изм.	2018	2019	2020	2021
Кыргызская Республика	тыс.кв.м.	1 311,6	1 380,1	1 063,3	1 313,2
В т.ч.					
Баткенская область	тыс.кв.м.	67,7	80,4	55,1	63,4
Джалал-Абадская область	тыс.кв.м.	177,5	198,3	169,7	186,1
Иссык-Кульская область	тыс.кв.м.	72,6	85,9	88,0	85,8
Нарынская область	тыс.кв.м.	34,9	39,0	45,3	43,1
Ошская область	тыс.кв.м.	191,5	188,8	161,2	237,9
Таласская область	тыс.кв.м.	44,2	48,2	50,7	63,2
Чуйская область	тыс.кв.м.	172,5	169,6	186,6	168,3
г.Бишкек	тыс.кв.м.	455,2	492,8	258,9	348,6

г. Ош	тыс.кв.м.	95,5	77,1	47,8	116,8
-------	-----------	------	------	------	-------

Также не стоит забывать о вторичном жилье, где жильцы каждые 5 лет предпочитают обновлять мягкую мебель.

Ниже дана статистика по общему количеству квартир по всей стране.

Наименование показателей	2018	2019	2020	2021
Всего, единиц	1 303 237	1 318 063	1 330 178	1 344 903
В т.ч.				
1-комнатная	132 699	134 030	136 199	138 776
2-комнатная	314 643	318 020	321 141	321 279
3-комнатная	516 943	521 410	524 418	530 572
4-комнатная	241 911	245 214	247 176	251 119
5 и более комнат	97 041	99 389	101 244	103 157

Основные и потенциальные конкуренты

Основными конкурентами предприятия являются компании импортеры российской, китайской, турецкой мебели.

На территории Киргизии более 200-т предприятий занимаются производством мебели для дома. Многие из них предлагают услуги дизайнера и изготавливают мебель по индивидуальным заказам. Лидеры отечественного производства – компании «Лина», «Диван Диваныч», «Кыргызмебель», «М-Moboli». На рынке очень много мелких изготовителей, много реставраторов.

Основными преимуществами создаваемого предприятия являются:

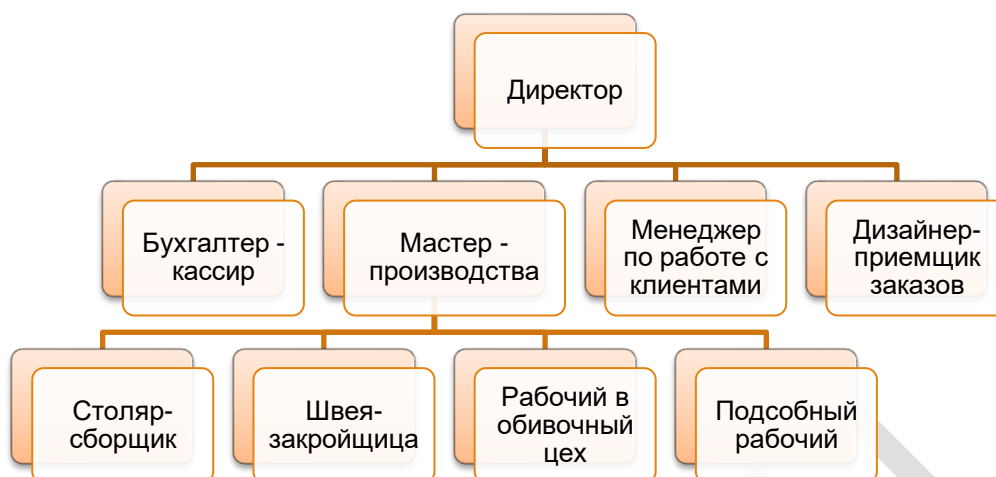
- Качество выпускаемой продукции за счет использования натурального сырья с отсутствием токсичных веществ;
- Гибкость производства;
- Справедливая и взаимовыгодная сбытовая политика;
- Конкурентные цены, выгодная политика скидок;
- Профессионализм персонала предприятия;
- Постоянное развитие.

7. Организационный план проекта

Проект будет реализован как отдельный филиал со своим руководством. Общее руководство предприятием осуществляет директор. Будет набран дополнительный штат.

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже.

Организационная структура



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий.

Предполагается, что реализация (запуск) настоящего проекта займет три месяца

Календарный план реализации проекта

Мероприятия\Месяц	2023			
	1	2	3	4
Проведение маркетингового исследования и разработка ТЭО				
Решение вопроса финансирования				
Освоение кредита				
Ремонт помещения				
Поиск персонала				
Поставка оборудования, монтаж				
Начало работы				

Предполагаемый цех планируется разместить в помещении площадью около 450 квадратных метров. Ввиду особенности производственного процесса помещение будет снабжено системой противопожарной безопасности. Помещение будет состоять из:

- Склада материалов (с отсеком для сушки досок) – 50 кв.м.
- Столярного цеха – 100 кв.м.
- Швейного и обивочного цеха – 100 кв.м.
- Сборочного и упаковочного цеха – 50 кв.м.
- Склада готовой продукции – 100 кв.м.
- Офисного помещений – 50 кв.м.

ОБРАЗЕЦ

8. План продаж и стратегия маркетинга

Традиционные способы привлечения клиентов для салонов офисной мебели – это реклама в печатных изданиях, телемаркетинг, прямая рассылка буклетов с предложениями, участие в выставках, а также размещение коллекции на собственных интернет-сайтах.

По мнению участников мебельного рынка Кыргызстана, прямая рассылка дает самую высокую отдачу. Но лишь только в том случае, если она попадает по назначению – непосредственно к человеку, отвечающему в компании за обустройство офиса.

Что касается телефонного маркетинга, то, он может быть полезен для установления первичного контакта. Причем здесь важно не рассылать прайс-листы, а информировать клиента о возможностях.

Наиболее эффективным способом в настоящее время это реклама в социальных сетях – инстаграмм, тикток. В основном, как показало исследование в Кыргызстане рынок продаж очень сильно развит именно в инстаграмм.

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

- Постоянный мониторинг конкурентоспособности и работа над ее совершенствованием;
- Использование комплекса мер по формированию спроса и стимулированию сбыта, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

Реализацию продукции планируется осуществлять через оптовых посредников, без открытия собственной торговой точки.

Формирование спроса и стимулирование сбыта планируется исходя из следующих моментов:

- Относительно низкий уровень цен по сравнению с аналогичными изделиями, выпускаемыми другими производителями. К примеру, средняя стоимость 3-х местного дивана 40-50 тыс. сом, средняя стоимость кресла доходит до 25 тыс. сом тогда как цена продажи, которая была заложена в программу продаж, составила 30 000 и 10 000 сом соответственно;

- Квалифицированный персонал;
- Современное оборудование;
- Участие в государственных закупках на поставку офисной мебели;
- Реализация программ по стимулированию спроса.

Программа продаж будет осуществляться на основе результатов проведенных маркетинговых исследований (с целью определения предпочтений потребителей в дизайне офисной мебели), а также посредством рекламных акций СММ.

При формировании цен была учтена покупательная способность потребителей, определяемая средним уровнем их доходов.

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

Таб. Планируемые цены на продукцию, сом

Средняя стоимость услуг	с налогами	структура
Диван трехместный	30 000	50%
Диван двухместный	20 000	30%
Кресло	10 000	20%

Конкурентная стоимость продукции складывается из:

- относительно низкой себестоимости, что позволит установить конкурентную цену;
- использования натурального сырья, закупаемого у оптовых поставщиков в КР.

При расчете программы продаж принималось во внимание ежегодный рост цен, в то числе и на производимую продукцию.

Ниже приведен план продаж в натуральном и стоимостном выражении

Таб. План продаж в натуральном выражении

	ед.из м	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год
Прогнозное количество изделий	ед.	720	1 440	1 680	1 920	1 920	1 920	1 920
в т.ч. Диваны 3-х местные	ед.	40	720	840	960	960	960	960
в т.ч. Диваны 2-х местные	ед.	24	432	504	576	576	576	576
в т.ч. Кресла	ед.	144	288	336	384	384	384	384

9. Производственный план проекта

В таблице представлена планируемая программа производства по годам.

Таб. Планируемая программа производства по годам

Продукция	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	год	год	год	год	год	год	год
Мягкая мебель, кол-во единиц при 100% загрузке	1 800	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400
Прогнозное количество единиц	720	1 440	1 680	1 920	1 920	1 920	1 920
в т.ч. Диваны 3-х местные	360	720	840	960	960	960	960
в т.ч. Диваны 2-х местные	216	432	504	576	576	576	576
в т.ч. Кресла	144	288	336	384	384	384	384
Загрузка, %	40%	60%	70%	80%	80%	80%	80%

10. Социально-экономическое и экологическое воздействие

Социально-экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- создание новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- создание нового предприятия по производству офисной мебели;
- поступление в бюджет государства налогов и других отчислений (более 11 млн. сом).

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение потребностей руководителей предприятий и организаций, а также владельцев домашних офисов в добротной и качественной офисной мебели.

В результате реализации проекта создадутся 10 рабочих мест. Планируется повышение квалификации. Возможно обучение сотрудников за счет статьи «Прочие расходы».

Воздействие на окружающую среду

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

Производство и сама мебель будут иметь сертификаты соответствия безопасности воздействия на окружающую среду и здоровье человека.

В расходах заложены расходы на сертификацию продукции.

11. Операционный план проекта

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

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

Операционные состоят из переменных и постоянных расходов.

Переменные затраты на изготовление мебели

Переменные расходы состоят из затрат на материалы, необходимые для изготовления мягкой мебели. Расходные материалы будут закупаться как у местных поставщиков, так и импортироваться при необходимости. Для расчета переменных затрат был произведен расчет себестоимости на каждое изделие. Цены заложенные в расчет себестоимости продукции включают в себя НДС.

Таб. Расчет себестоимости 1 – го изделия, сом

Вид материала	кд. Изм	кол-во	цена	стоимость
Диван 3-х местный				
Фанера влагостойкая	кв.м.	2,00	700,00	1 400,00
Доска обрезная	куб.м.	0,10	25 000,00	2 500,00
ДВП	кв.м.	5,00	300,00	1 500,00
Гвозди	кг.	1,00	60,00	60,00
Болты	кг.	0,70	60,00	42,00
Шурупы	кг.	0,20	60,00	12,00
Ткань обивочная	п.м.	14,00	250,00	3 500,00
Нитки	бабина	0,10	10,00	1,00
Клей	кг.	0,30	20,00	6,00
Картон мебельный	кг.	4,00	30,00	120,00
Полиэтилен для упаковки	кв.м.	20,00	15,00	300,00
Поролон, 40 мм.	кг.	0,70	1 000,00	700,00
Ватин	п.м.	5,00	50,00	250,00
Фурнитура	комплект	1,00	30,00	30,00
Подушки	шт.	6,00	150,00	900,00
Ткань для обивки дна	кв.м.	3,00	100,00	300,00
Итого				11 621,00
Диван 2-х местный				
Фанера влагостойкая	кв.м.	1,60	700,00	1 120,00
Доска обрезная	куб.м.	0,08	25 000,00	2 000,00
ДВП	кв.м.	4,00	300,00	1 200,00
Гвозди	кг.	0,80	60,00	48,00
Болты	кг.	0,56	60,00	33,60
Шурупы	кг.	0,16	60,00	9,60
Ткань обивочная	п.м.	11,20	300,00	3 360,00
Нитки	бабина	0,08	10,00	0,80
Клей	кг.	0,24	20,00	4,80
Картон мебельный	кг.	3,20	30,00	96,00
Полиэтилен для упаковки	кв.м.	16,00	15,00	240,00
Поролон, 40 мм.	кг.	0,56	1 000,00	560,00
Ватин	п.м.	4,00	50,00	200,00
Фурнитура	комплект	0,80	30,00	24,00
Подушки	шт.	4,80	150,00	720,00

Ткань для обивки дна	м.	2,40	100,00	240,00
Итого				9 856,80
Кресло				
Фанера влагостойкая	кв.м.	1,44	700,00	1 008,00
Доска обрезная	куб.м.	0,07	25 000,00	1 800,00
ДВП	кв.м.	3,60	300,00	1 080,00
Гвозди	кг.	0,72	60,00	43,20
Болты	кг.	0,50	60,00	30,24
Шурупы	кг.	0,14	60,00	8,64
Ткань обивочная	п.м.	10,08	300,00	3 024,00
Нитки	бабина	0,07	10,00	0,72
Клей	кг.	0,22	20,00	4,32
Картон мебельный	кг.	2,88	30,00	86,40
Полиэтилен для упаковки	кв.м.	14,40	15,00	216,00
Поролон, 40 мм.	кг.	0,50	1 000,00	504,00
Ватин	п.м.	3,60	50,00	180,00
Фурнитура	комплект	0,72	30,00	21,60
Подушки	шт.	4,32	150,00	648,00
Ткань для обивки дна	м.	2,16	100,00	216,00
Итого				8 871,12

Нормы расходы взяты +10% с учетом отходов. Цены были взяты рыночные. Также был заложен ежегодный рост цен материалов в размере 10%. Ниже дана прогнозная ежегодные переменные затраты на производство каждого вида продукции, без учета НДС, сом.

Таб. Переменные затраты на производство 1 единицы продукции с учетом роста цен, сом без НДС

Себестоимость 1 ед. продукции	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Диван трехместный	10 376	11 413	12 555	13 810	15 191	16 710	18 382
Диван двухместный	8 801	9 681	10 649	11 714	12 885	14 174	15 591
Кресло	7 921	8 713	9 584	10 542	11 597	12 756	14 032
Рост цены на материалы		+10%	+10%	+10%	+10%	+10%	+10%

В соответствии с производственным планом были рассчитаны производственные затраты на изготовление готовой продукции на весь период проекта.

Таб. Переменные расходы на изготовление мебели, тыс. сом

Продукция	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	год	год	год	год	год	год	год
Диваны 3-х местные	3 735	8 218	10 546	13 258	14 584	16 042	17 646
Диваны 2-х местные	1 901	4 182	5 367	6 747	7 422	8 164	8 980
Кресла	1 141	2 509	3 220	4 048	4 453	4 898	5 388

Постоянные расходы проекта

Постоянные проекта включают в себя:

- Постоянные производственные: фонд оплаты труда производственного персонала, электроэнергия, коммунальные услуги и амортизация оборудования.

- Постоянные административные: фонд оплаты труда адм.персонала, коммунальные услуги, коммуникационные услуги, хоз.нужды, обслуживание счета и прочие операционные расходы.
- Постоянные реализационные расходы, это расходы, связанные с реализацией готовой продукции: реклама, доставка, ГСМ

Ниже дана расшифровка исходных заложенных постоянных расходов проекта (базовый вариант).

Таб. Фонд оплаты труда, сом

№	Должность	Количество	оклад	Итого ЗП к начислению	СФ с предприятия	ФОТ
Адм.-управленческий персонал						
1	Директор	1	70 000	70 000	7 000	77 000
2	Бухгалтер-кассир	1	50 000	50 000	5 000	55 000
3	Менеджер по продажам	1	35 000	35 000	3 500	38 500
4	Дизайнер приемщик заказов	1	40 000	40 000	4 000	44 000
	Итого	4	195 000	195 000	19 500	214 500
Производственный персонал						
1	Мастер производства	1	30 000	30 000	3 000	33 000
2	Столяр-сборщик	1	30 000	30 000	3 000	33 000
3	Швея-закройщика	2	30 000	60 000	6 000	66 000
4	Рабочий в обивочный цех	2	30 000	60 000	6 000	66 000
5	Подсобный рабочий	2	25 000	50 000	5 000	55 000
	Итого	8	145 000	230 000	23 000	253 000
Вспомогательный персонал						
1	Уборщица	1	10 000	10 000	1 000	11 000
2	Грузчики	2	15 000	30 000	3 000	33 000
	Итого	3	25 000	40 000	4 000	44 000
	Всего по персоналу	15	365 000	465 000	46 500	511 500

Для расчета амортизационных отчислений были приняты следующие нормы амортизации:

Норма амортизации здания	%	10%
Норма амортизации оборудования	%	20%
Норма амортизации авто	%	30%
Норма амортизации инструменты, мебель, оргтех	%	30%

Ниже даны исходные данные по прогнозу ежемесячных постоянных расходов, сом

Постоянные расходы проекта	ед.изм	базовый вариант
Услуги банка	сом/мес	1 000,0
Электроэнергия	сом/мес	15 000,0
Отопление	сом/мес	10 000,0
Водоснабжение + канализация	сом/мес	4 000,0
Интернет	сом/мес	1 200,0
Услуги связи	сом/мес	1 000,0
Канцтовары	сом/мес	1 000,0

Хоз.товары	сом/мес	2 000,0
Обслуживание и ремонт ОС	сом/мес	5 000,0
Реклама и продвижение	сом/мес	35 000,0
ГСМ	сом/мес	10 000,0
Прочие непредвиденные расходы	сом/мес	5 000,0
Налог на имущество	сом/мес	5 000,0

При прогнозировании расходов на период проекта также был учтен ежегодный рост расходов на 10% и индексация заработной платы – 10%

	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
ФОТ (с учетом СФ)	6 751 800	7 426 980	8 169 678	8 986 646	9 885 310	10 873 841	6 751 800
Услуги банка	13 200	14 520	15 972	17 569	19 326	21 259	13 200
Электроэнергия	198 000	217 800	239 580	263 538	289 892	318 881	198 000
Отопление	132 000	145 200	159 720	175 692	193 261	212 587	132 000
Водоснабжение + канализация	52 800	58 080	63 888	70 277	77 304	85 035	52 800
Интернет	15 840	17 424	19 166	21 083	23 191	25 510	15 840
Услуги связи	13 200	14 520	15 972	17 569	19 326	21 259	13 200
Канцтовары	13 200	14 520	15 972	17 569	19 326	21 259	13 200
Хоз.товары	26 400	29 040	31 944	35 138	38 652	42 517	26 400
Обслуживание и ремонт ОС	66 000	72 600	79 860	87 846	96 631	106 294	66 000
Реклама и продвижение	462 000	508 200	559 020	614 922	676 414	744 056	462 000
ГСМ	132 000	145 200	159 720	175 692	193 261	212 587	132 000
Прочие непредвиденные расходы	66 000	72 600	79 860	87 846	96 631	106 294	66 000
Налог на имущество	66 000	72 600	79 860	87 846	96 631	106 294	66 000
Амортизация	4 163 280	3 677 108	3 126 324	2 731 545	2 353 031	2 041 547	4 163 280
Итого	12 171 720	12 486 392	12 816 536	13 390 778	14 078 188	14 939 220	12 171 720
Динамика роста расходов (инфляция)		10%	10%	10%	10%	10%	10%
Динамика индексации ФОТ		10%	10%	10%	10%	10%	10%

Доходная часть проекта

Доходная часть проекта была рассчитана исходя из производственного плана, прогнозных цен.

Таб. План продаж в стоимостном выражении, сом

Реализация, в стоимостном выражении, тыс. сом	ВСЕГО	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
		Итого	год	год	год	год	год	год
Цена дивана 3-местного	сом	30 000	33 000	36 300	39 930	43 923	48 315	53 147
Количество диванов 3-местных	ед.	40	720	840	960	960	960	960
Выручка от диванов 3-местных	сом	10 800 000	23 760 000	30 492 000	38 332 800	42 166 080	46 382 688	51 020 957
Цена дивана 2-местного	сом	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Количество диванов 2-местных	ед.	24	432	504	576	576	576	576
Выручка от диванов 2-местных	сом	480 000	8 640 000	10 080 000	11 520 000	11 520 000	11 520 000	11 520 000
Цена кресла	сом	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Количество кресел	ед.	144	288	336	384	384	384	384
Выручка от кресел	сом	1 440 000	2 880 000	3 360 000	3 840 000	3 840 000	3 840 000	3 840 000

Всего реализация в месяц	сом	12 720 000	35 280 000	43 932 000	53 692 800	57 526 080	61 742 688	66 380 957
--------------------------	-----	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Бюджет денежных потоков

Бюджет денежных потоков (Приложение 1) показывает потоки реальных денег, т.е. притоки наличности от реализации мебели и платежи (оттоки реальных денег). Отчет состоит из 3 частей:

- операционная деятельность: основной вид деятельности, в нашем случае производство и реализация мягкой мебели.
- инвестиционная деятельность: вид деятельности, связанной с приобретением или продажей основных фондов компании. Сюда включены платежи поставщикам за приобретенное оборудование, ремонт здания.
- финансовая деятельность: вид деятельности, который приводит к изменениям в размере и составе капитала и заёмных средств компании. Здесь отражен кредит Банка и платежи, направленные на погашение кредита.

Расчет прибыли и убытков

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

Весь полученный доход цеха поступает в момент признания, так как не планируется пока продавать продукции в кредит.

Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала за 6 лет при ставке дисконтирования 13,3% составил 20,176 млн. сом

Таб. Финансовые показатели проекта

Внутренняя норма доходности (IRR)	58%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. сом	20 176 132
Окупаемость проекта (простая), лет	3,07
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	4,03

Таб. Анализ безубыточности проекта, тыс. сом

Период	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Выручка	14 461	30 808	38 364	46 887	50 235	53 917	57 967
Переменные затраты	6 777	14 909	19 133	24 053	26 459	29 104	32 015
Маржинальная прибыль	7 684	15 899	19 230	22 834	23 776	24 812	25 952
Уровень марж.прибыли	0,53	0,52	0,50	0,49	0,47	0,46	0,45
Постоянные расходы	9 219	12 717	12 806	12 909	13 253	13 795	14 627
Точка безубыточности, сом	17 350	24 641	25 547	26 507	28 002	29 977	32 672
подушка безопасности	-2 889	6 167	12 817	20 381	22 233	23 939	25 295
Кол-во проданных единиц	720	1 440	1 680	1 920	1 920	1 920	1 920
Ср. выручка на 1 ед. изделия	20 085	21 395	22 835	24 420	26 164	28 082	30 191
Переменные на 1 ед. изделия	9 412	10 354	11 389	12 528	13 781	15 159	16 674
Марж. доход на 1 ед. изделия	10 672	11 041	11 447	11 893	12 383	12 923	13 517
Критич. кол-о продукции, ед.	864	1 152	1 119	1 085	1 070	1 068	1 082
Прогнозное кол-во	720	1 440	1 680	1 920	1 920	1 920	1 920

Минимальный маржинальный доход цеха должен покрывать постоянные расходы. Таблица показывает, что уже на втором году работы цех выходит на точку безубыточности. Минимальный объем, который цех должен обеспечить при заложенных ценах для безубыточной деятельности – 864 изделий в месяц.

За весь проектный период сумма платежей в бюджет составит порядка 45 млн сом.

Таб. Налоговые отчисления за прогнозный период (7 лет), сом

Вид налога	Сумма, сом
НСП	6 528 520
Налог на прибыль	14 663 506
НДС	13 762 545
Налоги и обязательные платежи от ФОТ	9 639 009
Налог на имущество	554 230
Итого	45 147 810

12. Финансовый план проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таб. Инвестиции проекта, долл.

Инвестиции в проект	USD
Земельный участок и здание	\$200 000
Инвестиции в здание	\$151 200
Инвестиции в оборудование, авто, мебель и технику	\$72 240
Оборотный капитал	\$4 605
Всего	\$428 045

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

На сегодняшний день часть инвестиций (в виде земельного участка и здания) Инициатором уже вложено в проект, и составляют 200 тысяч долларов. Требуется дополнительные инвестиции в ремонт здания и оснащение цеха:

Источник финансирования	собственные		Банк	Итого
	инвестировано	дополн.инвест.		
Инвестиции в земельный участок и здание	\$200 000		\$151 200	\$351 200
Инвестиции в медицинское оборудование, оснащение центра			\$72 240	\$72 240
Оборотный капитал		\$4 605		\$4 605
Всего	\$200 000	\$4 605	\$223 440	\$428 045
Структура финансирования	47,8%		52,2%	

Кредитные средства планируется направить на ремонт здания и на покупку необходимого оборудования.

Ниже приведен график инвестиционных расходов проекта:

Мероприятия\Месяц	2023			
	1	2	3	4
Проведение маркетингового исследования и разработка ТЭО				
Решение вопроса финансирования				
Освоение кредита				
Ремонт помещения				
Поиск персонала				
Поставка оборудования, монтаж				
Начало работы				

Приняты следующие условия кредитования:

Таб. Условия кредитования

Валюта кредита	Долл.
Процентная ставка, годовых	5%
Срок погашения, лет	5,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно

Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	6
Тип погашения основного долга	равными долями

Таб. Выплаты по кредиту, долл

	Всего	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Освоение	223 440	223 440	0	0	0	0	0
начисление %	29 957	9 259	8 896	6 414	3 931	1 448	9
Погашено ОД	223 440	20 689	49 653	49 653	49 653	49 653	4 138
Погашено %	29 957	9 259	8 896	6 414	3 931	1 448	9
Остаток ОД	0	202 751	153 098	103 444	53 791	4 138	0

Кредит погашается в полном объеме в начале 2028, согласно принятым вначале допущениям.

13. Анализ проектных рисков

SWOT-анализ проекта

Внешняя среда	Возможности	Ежегодное увеличение жилищного фонда, а следовательно увеличение емкости спроса. Геополитическая ситуация, которая не способствует увеличению грузоперевозок крупногабаритных товаров для дома, что приводит развитию мебельного производства в стране
	Угрозы	Организация крупных производств по выпуску аналогичной продукции. Увеличение доли импорта (увеличение доли потребления импортной продукции) из соседних стран.
Внутренняя среда	Преимущества	Использование высокотехнологичного и современного оборудования. Использование натурального сырья. Не большой цех позволяет легко переориентироваться на выпуск разных моделей мягкой мебели вслед за спросом или веяниями моды.
	Недостатки	Неузнаваемость предприятия (новый проект). Зависимость от цен на сырье.

При анализе проектных рисков прежде всего была проанализирована платежеспособность Инициатора и его способность проекта обслуживать кредит _____ Банка.

Для прогнозов деятельности проекта были приняты исходные данные в базовых для проекта значениях, а также рассчитаны все показатели проекта в случае если исходные данные проекта (как по доходной, так и по расходной части) будут иметь отклонения от базовых значений. Был произведен сценарный анализ проекта по следующим показателям.

Продажные цены		Базовый сценарий	Сценарий 1 - (-10%)	Сценарий 2 - (-15%)
Диван трехместный	сом	30 000	27 000	25 500
Диван двухместный	сом	20 000	18 000	17 000
Кресло	сом	10 000	9 000	8 500
Расходы на сырье и материалы		Базовый сценарий	Сценарий 1 - 10%	Сценарий 2 - 15%
Диван трехместный	сом	10 376	11 413	11 932
Диван двухместный	сом	8 801	9 681	10 121
Кресло	сом	7 921	8 713	9 109
Объем производства		Базовый сценарий	Сценарий 1 - (-10%)	Сценарий 2 - (-20%)
2023	%	40%	36%	32%
2024	%	60%	54%	48%
2025	%	70%	63%	56%
2026	%	80%	72%	64%
2027	%	80%	72%	64%
2028	%	80%	72%	64%

2029	%	80%	72%	64%
------	---	-----	-----	-----

То есть помимо заложенных прогнозных значений роста цен как продажных, так и закупочных, а также индексации з\п были просчитаны риски от отклонения изначально заложенных исходных данных проекта по

- продажным ценам готовой продукции,
- закупочным ценам на сырье и материалы,
- объемам производства/продаж

Ниже даны данные по влиянию каждого показателя на ключевые показатели проекта

Таб. Ключевые показатели при отклонениях

	Отклонения в продажных ценах		
	Базовый	Вариант 1 (-10%)	Вариант 2 (-15%)
Прибыль за все время проекта	36 197 962	16 291 908	5 694 838
NPV	20 176 132	7 529 547	849 358
IRR	58%	30%	16%
Дисконтированный период окупаемости	4,03	5,30	6,61
	Отклонения в стоимости материалов и сырья		
	Базовый	Вариант 1 (+10%)	Вариант 2 (+15%)
Прибыль за все время проекта	36 197 962	21 419 635	13 819 374
NPV	20 176 132	10 776 457	5 971 098
IRR	58%	37%	27%
Дисконтированный период окупаемости	4,03	4,87	5,51
	Отклонения в объемах производства		
	Базовый	Вариант 1 (-10%)	Вариант 2 (-20%)
Прибыль за все время проекта	36 197 962	26 867 000	17 322 216
NPV	20 176 132	13 976 054	7 667 313
IRR	58%	44%	30%
Дисконтированный период окупаемости	4,03	4,57	5,37

Как видно из таблицы проект имеет хорошую подушку безопасности. Проект становится не эффективным только в случае наступления всех отклонений сразу по всем исходным данным.

Приложение 1. Прогноз движения денег, сом

Наименование	ВСЕГО	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
		год	год	год	год	год	год	год
Остаток денежных средств на начало отчетного периода			1 126 430	4 721 913	9 895 089	16 859 777	23 140 742	32 213 437
Операционная деятельность								
Поступление от реализации мебели	335 114 525	16 560 000	35 280 000	43 932 000	53 692 800	57 526 080	61 742 688	66 380 957
Платежи	276 251 793	14 098 572	27 563 290	34 637 598	42 420 965	47 123 888	52 326 558	58 080 922
Себестоимость	169 226 604	7 590 070	15 180 140	21 429 298	26 939 689	29 633 658	32 597 023	35 856 726
ФОТ	59 152 956	4 603 500	9 207 000	7 426 980	8 169 678	8 986 646	9 885 310	10 873 841
Операционные расходы	10 431 274	811 800	1 623 600	1 309 704	1 440 674	1 584 742	1 743 216	1 917 538
Проценты за кредит	2 486 390	768 496	738 386	532 325	326 264	120 202	715	
Налог на прибыль	14 663 506		164 751	807 201	1 799 733	2 851 998	3 953 675	5 086 147
НСП	6 528 520	324 706	649 412	861 412	1 052 800	1 127 962	1 210 641	1 301 587
НДС	13 762 545			2 270 678	2 692 127	2 818 680	2 935 977	3 045 083
Результат операционной деятельности	58 862 732	2 461 428	7 716 710	9 294 402	11 271 835	10 402 192	9 416 130	8 300 035
Инвестиционная деятельность								
Поступление								
Выбытие	18 917 360	18 545 520			185 920			185 920
Приобретение ОС и НА	18 917 360	18 545 520			185 920			185 920
Результат инвестиционной деятельности	-18 917 360	-18 545 520			-185 920			-185 920
Финансовая деятельность								
Поступление	18 927 700	18 927 700						
Поступления по вкладам учредителей	382 180	382 180						
Поступления по кредитам	18 545 520	18 545 520						
Выбытие	18 545 520	1 717 178	4 121 227	4 121 227	4 121 227	4 121 227	343 436	
Выплаты по кредитам	18 545 520	1 717 178	4 121 227	4 121 227	4 121 227	4 121 227	343 436	
Результат финансовой деятельности	382 180	17 210 522	-4 121 227	-4 121 227	-4 121 227	-4 121 227	-343 436	
Чистые потоки денежных средств	40 327 552	1 126 430	3 595 484	5 173 175	6 964 688	6 280 965	9 072 694	8 114 115
Остаток на конец отчетного периода	40 327 552	1 126 430	4 721 913	9 895 089	16 859 777	23 140 742	32 213 437	40 327 552

Приложение 2. Прогноз прибылей и убытков, тыс. сом

Наименование	ВСЕГО	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
		год	год	год	год	год	год	год
Доход от реализации продукции, услуг	335 114 525	16 560 000	35 280 000	43 932 000	53 692 800	57 526 080	61 742 688	66 380 957
Диван трехместный	242 954 525	10 800 000	23 760 000	30 492 000	38 332 800	42 166 080	46 382 688	51 020 957
Диван двухместный	69 120 000	4 320 000	8 640 000	10 080 000	11 520 000	11 520 000	11 520 000	11 520 000
Кресло	23 040 000	1 440 000	2 880 000	3 360 000	3 840 000	3 840 000	3 840 000	3 840 000
Косвенные налоги	42 476 001	2 098 992	4 471 765	5 568 412	6 805 600	7 291 471	7 825 929	8 413 833
НДС	35 905 128	1 774 286	3 780 000	4 707 000	5 752 800	6 163 509	6 615 288	7 112 245
НСП	6 570 873	324 706	691 765	861 412	1 052 800	1 127 962	1 210 641	1 301 587
Чистая выручка от реализации продукции, услуг	292 638 524	14 461 008	30 808 235	38 363 588	46 887 200	50 234 609	53 916 759	57 967 124
Переменные расходы	152 450 551	6 776 848	14 909 066	19 133 302	24 053 294	26 458 623	29 104 485	32 014 934
Себестоимость производства	152 450 551	6 776 848	14 909 066	19 133 302	24 053 294	26 458 623	29 104 485	32 014 934
Маржинальный доход	140 187 973	7 684 160	15 899 169	19 230 287	22 833 906	23 775 986	24 812 274	25 952 190
Постоянные расходы	65 624 822	5 328 321	7 814 871	8 596 359	9 455 994	10 401 594	11 441 753	12 585 929
ФОТ	56 697 756	4 603 500	6 751 800	7 426 980	8 169 678	8 986 646	9 885 310	10 873 841
Расходы периода	8 927 066	724 821	1 063 071	1 169 379	1 286 316	1 414 948	1 556 443	1 712 087
EBITDA	74 563 151	2 355 839	8 084 298	10 633 928	13 377 912	13 374 392	13 370 521	13 366 262
Амортизация	21 215 294	3 122 460	4 163 280	3 677 108	3 126 324	2 731 545	2 353 031	2 041 547
Расходы по процентам за кредиты	2 486 390	768 496	738 386	532 325	326 264	120 202	715	0
Прибыль	50 861 468	-1 535 118	3 182 631	6 424 495	9 925 325	10 522 645	11 016 774	11 324 715
Налог на прибыль	14 663 506		164 751	807 201	1 799 733	2 851 998	3 953 675	5 086 147
Чистая прибыль	36 197 962	-1 535 118	3 017 880	5 617 294	8 125 591	7 670 647	7 063 099	6 238 568
Кумулятивная чистая прибыль	36 197 962	-1 535 118	1 482 762	7 100 057	15 225 648	22 896 295	29 959 394	36 197 962