

# ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН СОЗДАНИЯ СЕТИ МАСТЕРСКИХ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ

**ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ**

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.

**Дата выпуска отчета:  
декабрь 2009 г.**

**г. Москва**

**STEP BY STEP**



## Содержание

<b>Аннотация.....</b>	<b>5</b>
<i>Суть проекта .....</i>	<i>5</i>
<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта .....</i>	<i>5</i>
<i>Расчетные сроки проекта .....</i>	<i>5</i>
<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции .....</i>	<i>6</i>
<i>Стоимость проекта .....</i>	<i>6</i>
<i>Источники финансирования проекта .....</i>	<i>6</i>
<i>Выгоды и риски проекта.....</i>	<i>6</i>
<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта .....</i>	<i>6</i>
<b>Полное содержание исследования .....</b>	<b>8</b>
<i>Список диаграмм .....</i>	<i>9</i>
<i>Список таблиц.....</i>	<i>10</i>
<i>Список схем .....</i>	<i>10</i>
<i>Список приложений .....</i>	<i>11</i>
<b>Выдержки из исследования .....</b>	<b>12</b>
<i>Описание оказываемых услуг и реализуемой продукции .....</i>	<i>12</i>
<i>Услуги по ремонту обуви.....</i>	<i>12</i>
<i>Услуги по ремонту одежды.....</i>	<i>12</i>
<b>Анализ рынка .....</b>	<b>13</b>
<i>Общие данные о рынке услуг по ремонту обуви .....</i>	<i>13</i>
<i>Объемы рынка .....</i>	<i>13</i>
<i>Сегментация рынка .....</i>	<i>13</i>
<i>Описание услуг .....</i>	<i>13</i>
<i>Конкурентный анализ.....</i>	<i>14</i>
<i>Количественная и качественная характеристика.....</i>	<i>14</i>
<i>Используемые материалы .....</i>	<i>14</i>
<i>Анализ политики продвижения.....</i>	<i>14</i>
<i>Анализ потребителей .....</i>	<i>14</i>

<i>Общий обзор рынка средств по уходу за обувью .....</i>	<i>15</i>
<i>Сегментация рынка .....</i>	<i>15</i>
<i>Объем рынка в денежном выражении .....</i>	<i>15</i>
<i>Потребительские предпочтения .....</i>	<i>15</i>
<b>Маркетинговый план .....</b>	<b>16</b>
<i>Уникальные достоинства, позиционирование .....</i>	<i>16</i>
<i>Ценовая политика .....</i>	<i>16</i>
<i>Порядок оказания ремонтных услуг .....</i>	<i>16</i>
<i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы .....</i>	<i>17</i>
<b>План продаж .....</b>	<b>18</b>
<b>Производственная часть.....</b>	<b>21</b>
<i>Описание производственного процесса .....</i>	<i>21</i>
<i>Технологическая схема организации услуги .....</i>	<i>21</i>
<i>Требования к поставщикам .....</i>	<i>21</i>
<i>Состав и стоимость оборудования .....</i>	<i>21</i>
<i>Оценка постоянных и переменных затрат .....</i>	<i>22</i>
<i>Амортизация основных средств.....</i>	<i>23</i>
<i>6.1. Функциональное решение.....</i>	<i>23</i>
<i>Выбор и обоснование типа предприятия .....</i>	<i>23</i>
<b>Организационно-управленческая структура .....</b>	<b>24</b>
<i>Специализация, количество и состав сотрудников.....</i>	<i>24</i>
<i>Затраты на оплату труда.....</i>	<i>24</i>
<b>Финансовый план .....</b>	<b>25</b>
<i>Объем финансирования .....</i>	<i>25</i>
<i>Основные параметры расчетов.....</i>	<i>25</i>
<i>Показатели эффективности проекта .....</i>	<i>25</i>
<i>План доходов .....</i>	<i>28</i>
<i>Анализ чувствительности .....</i>	<i>29</i>

# Маркетинговое Агентство Step by Step

125993, г. Москва, ул. Чаянова, д. 15 к.5, 9-й этаж  
Тел. (495)250-6174, (495)760-5073 [www.step-by-step.ru](http://www.step-by-step.ru)



---

Показатели эффективности проекта.....	29
Основные параметры бизнес-плана: .....	29
<b>Методы сбора данных .....</b>	<b>30</b>

## АННОТАЦИЯ

Цель БП: открытие сети мастерских по ремонту обуви

*К готовому Бизнес-плану прилагается заполненная Финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).*

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание рассматриваемого рынка
2. Маркетинговый план открытия данного бизнеса
3. План сбыта
4. Производственная часть
5. Организационная структура предприятия
6. Финансовый план
7. Нормативная база

Предлагаемый бизнес-план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. К бизнес-плану прилагается финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

## СУТЬ ПРОЕКТА

Создание сети мастерских по ремонту обуви: одна мастерская находится в торговом центре, вторая – в переходе метро, третья – в нежилом помещении на первом этаже жилого или административного здания.

## ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Краткосрочная цель: выход на рынок мастерских по ремонту обуви в соответствующих районах города, создание узнаваемого имени, качественное оказание услуг, получение прибыли.

Долгосрочная цель: расширение номенклатуры оказываемых услуг, создание более крупной сети мастерских.

## РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА

Расчетный срок проекта – 3 года.

## РЕЗЮМЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА (4P) ПРОДУКЦИИ

- ✓ Оказание ремонтных услуг высокого уровня, широкий ассортимент оказываемых услуг, использование современных материалов, широкий ассортимент продуктов по уходу за обувью;
- ✓ средний ценовой сегмент услуг по ремонту обуви;
- ✓ стимулирование сбыта за счет оказания широкого спектра услуг, а также повышения качества, проведение акций, направленных на увеличение лояльности клиентов, политика стимулирования постоянных клиентов, наружная реклама для привлечения новых клиентов;
- ✓ расположение мастерских в местах большой проходимости (торговые центры, переходы метро, первые этажи жилых или нежилых зданий в крупных «спальных» районах города).

## СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Необходимый объем инвестиций – ... USD.

## ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Собственные средства.

## ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

Выгоды: коммерческие и социальные (оказание услуг по ремонту обуви и одежды населению, предоставление рабочих мест).

Риски: открытие новых ремонтных мастерских, т. е. увеличение конкуренции на рынке.

## КЛЮЧЕВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Ставка дисконтирования – ...%.

Срок окупаемости проекта - ... месяца

Срок окупаемости проекта дисконтированный – ... месяцев

Планируемый объем продаж – ... USD/год

Внутренняя норма рентабельности IRR, год. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

**Кол-во страниц:** 92 стр.

**Язык отчета:** русский

**Отчет содержит:** 7 диаграмм, 16 таблиц, 2 схемы, 3 приложения

## ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

1	<b>Введение</b>	<b>5</b>
2	<b>Резюме проекта</b>	<b>6</b>
	2.1 <i>Суть проекта</i>	6
	2.2 <i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	6
	2.3 <i>Расчетные сроки проекта</i>	6
	2.4 <i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i>	6
	2.5 <i>Стоимость проекта</i>	7
	2.6 <i>Источники финансирования проекта</i>	7
	2.7 <i>Выгоды и риски проекта</i>	7
	2.8 <i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта:</i>	7
3	<b>Описание оказываемых услуг и реализуемой продукции</b>	<b>8</b>
	3.1 <i>Услуги по ремонту обуви</i>	8
	3.2 <i>Услуги по ремонту одежды</i>	10
	3.3 <i>Реализуемая продукция</i>	12
	3.4 <i>Стоимость оказываемых услуг и реализуемой продукции, принятая концепция ценообразования</i>	12
4	<b>Анализ рынка</b>	<b>13</b>
	4.1 <i>Общие данные о рынке услуг по ремонту обуви</i>	13
	4.1.1 <i>Объемы рынка</i>	13
	4.1.2 <i>Сегментация рынка</i>	13
	4.1.3 <i>Описание услуг</i>	14
	4.2 <i>Конкурентный анализ</i>	15
	4.2.1 <i>Количественная и качественная характеристика</i>	15
	4.2.2 <i>Используемые материалы</i>	16
	4.2.3 <i>Анализ политики продвижения</i>	17
	4.3 <i>Анализ потребителей</i>	17
	4.4 <i>Общий обзор рынка средств по уходу за обувью</i>	18
	4.4.1 <i>Сегментация рынка</i>	19
	4.4.2 <i>Объем рынка в денежном выражении</i>	19
	4.4.3 <i>Потребительские предпочтения</i>	20
5	<b>Маркетинговый план</b>	<b>24</b>
	5.1 <i>Уникальные достоинства, позиционирование</i>	24
	5.2 <i>Ценовая политика</i>	24
	5.3 <i>Порядок оказания ремонтных услуг</i>	25
	5.4 <i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы</i>	25

6	<b>План продаж</b>		<b>26</b>
7	<b>Производственная часть</b>		<b>29</b>
	7.1	<i>Описание производственного процесса</i>	29
	7.2	<i>Технологическая схема организации услуги</i>	29
	7.2.1	Производство услуг по ремонту (обуви/одежды)	29
	7.3	<i>Требования к поставщикам</i>	30
	7.4	<i>Состав и стоимость оборудования</i>	30
	7.5	<i>Оценка постоянных и переменных затрат</i>	32
	7.6	<i>Амортизация основных средств</i>	33
	7.7	<i>6.1. Функциональное решение</i>	34
	7.7.1	Выбор и обоснование типа предприятия	34
8	<b>Организационно-управленческая структура</b>		<b>36</b>
	8.1	<i>Организационная структура</i>	36
	8.2	<i>Специализация, количество и состав сотрудников</i>	36
	8.3	<i>Затраты на оплату труда</i>	37
9	<b>Финансовый план</b>		<b>38</b>
	9.1	<i>Объем финансирования</i>	38
	9.2	<i>Основные параметры расчетов</i>	39
	9.3	<i>Показатели эффективности проекта</i>	39
	9.4	<i>План доходов</i>	44
	9.5	<i>Анализ чувствительности</i>	45
	9.5.1	Показатели эффективности проекта	45
	9.5.2	Основные параметры бизнес-плана:	45
10	<b>Организационный план осуществления проекта</b>		<b>48</b>
	10.1	<i>План-график реализации проекта</i>	48
11	<b>Нормативная информация</b>		<b>49</b>
12	<b>Методы сбора данных</b>		<b>50</b>
13	<b>Список приложений</b>		<b>51</b>
	13.1	<i>Приложение 1. ГОСТ Р 51660-2000 Услуги по ремонту обуви</i>	51
	13.2	<i>Приложение 2. ГОСТ Р 51306-99 Услуги по ремонту и пошиву одежды</i>	58
	13.3	<i>Приложение 3. Цены на расходные материалы, инструменты и оборудование</i>	65

## СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Диапазон цен для различных услуг по ремонту обуви, руб.

Диаграмма 2. Доля продаваемой обуви, %

Диаграмма 3. Динамика развития рынка средств по уходу за обувью, млн. долларов

Диаграмма 4. Структура спроса на различные средства по уходу за обувью (физическое выражение)

Диаграмма 5. Структура спроса на различные средства по уходу за обувью (денежное выражение)

Диаграмма 6. Узнаваемость брендов на рынке СОК, %

Диаграмма 7. Частота использования средств по уходу за обувью среди населения

## СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Средняя стоимость услуг, продукции

Таблица 2. План продаж, шт.

Таблица 3. Выручка от оказания услуг и реализации товаров, руб.

Таблица 4. Состав и стоимость основного оборудования

Таблица 5. Постоянные и переменные затраты в месяц, руб.

Таблица 6. Расчет арендной платы

Таблица 7. Расходы на ремонт помещений, руб.

Таблица 8. Сроки использования основных средств и размер амортизационных отчислений

Таблица 9. Штатное расписание

Таблица 10. Расходы на открытие

Таблица 11. Основные параметры расчетов (арендные ставки)

Таблица 12. Отчет о прибылях и убытках, руб.

Таблица 13. План движения денежных средств, тыс. руб.

Таблица 14. График окупаемости проекта, руб.

Таблица 15. План доходов организации, тыс. руб.

Таблица 16. Цены на расходные материалы, инструменты и оборудование в магазинах Башмачникъ

## СПИСОК СХЕМ

Схема 1. Схема оказания услуг по ремонту обуви

Схема 2. Организационная структура сети мастерских по ремонту обуви

## СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

Приложение 1. ГОСТ Р 51660-2000 Услуги по ремонту обуви

Приложение 2. ГОСТ Р 51306-99 Услуги по ремонту и пошиву одежды

Приложение 3. Цены на расходные материалы, инструменты и оборудование

## **ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ**

### **ОПИСАНИЕ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ И РЕАЛИЗУЕМОЙ ПРОДУКЦИИ**

#### **Услуги по ремонту обуви**

Услуги по ремонту обуви можно получить во всех мастерских сети. Оснащение новейшим оборудованием и инструментами, качественными, износостойкими материалами из Италии, Испании, Франции позволяет опытным высококвалифицированным мастерам осуществлять ремонт, реставрацию, обновление любой сложности мужской, женской, детской, спортивной, элитной модельной обуви.

По желанию заказчика производится срочный ремонт обуви в течение 30 минут.

Качество выполняемых работ соответствует всем государственным стандартам Российской Федерации (Приложение 1).

Гарантия на выполняемые работы 1 месяц (30 дней).

Далее приводится перечисление всех оказываемых услуг.

....

#### **Услуги по ремонту одежды**

Данным бизнес-планом предполагается, что услуги по ремонту одежды осуществляются только в одной мастерской сети, находящейся в торговом центре.

Также как и для услуг по ремонту обуви, качество услуг по ремонту одежды должно соответствовать ГОСТ (Приложение 2).

Перечисление услуг, наиболее пользующихся спросом, а следовательно, необходимых для оказания, приведено ниже.

....

## АНАЛИЗ РЫНКА

### ОБЩИЕ ДАННЫЕ О РЫНКЕ УСЛУГ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ

#### ОБЪЕМЫ РЫНКА

Рынок услуг по ремонту обуви оценивается в \$... млн. в год.

По словам руководителя департамента потребительского рынка и услуг города Москвы Владимира Малышкова, с начала кризиса темпы роста спроса на услуги по ремонту обуви увеличились. Все больше москвичей стараются отремонтировать старую обувь, а не купить новую.

#### СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

Бизнес на ремонте обуви может иметь несколько форматов. Первый – это обычная ремонтная мастерская, оказывающая услуги по замене каблучков, набоек, замков, супинаторов и т.п. Второй вариант – это пункт по приёму обуви с последующим её ремонтом в крупной мастерской. Ну, и третий вид бизнеса – ремонт дорогой обуви или VIP-мастерская, в которой выполняют не только непосредственно ремонт, но и по желанию клиента вносят изменения во внешний вид обуви: меняют модель каблучка, украшают стразами и другими декоративными элементами.

....

#### ОПИСАНИЕ УСЛУГ

....

Компании по ремонту обуви, работающие в среднем ценовом сегменте, а также в верхнем ценовом сегменте, предоставляют гарантию на услуги 30 дней. Компании, работающие в нижнем ценовом сегменте, гарантию на услуги не предоставляют.

...

## КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

### КОЛИЧЕСТВЕННАЯ И КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

На сегодняшний день в Москве только занесенных в городской телефонный справочник мастерских по ремонту обуви насчитывается около 500.

...

### ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ МАТЕРИАЛЫ

....

### АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ

....

### АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

На сегодняшний день рынок услуг по ремонту обуви в России является развивающимся. По оценкам экспертов, не все потенциальные потребители еще осознали, что их обуви необходим хороший уход и своевременный ремонт, хотя этот процесс и идет уже несколько лет.

Большинство клиентов ремонтных мастерских — представители среднего класса.

....

Чаще всего обувь в ремонт сдают женщины. Этому свидетельствуют ряд факторов. Во-первых, доля продаваемой женской обуви в общем объеме рынка составляет ...%, доля мужской обуви — ..%, а детской — ...%. Во-вторых, как правило, женщины занимаются бытовыми вопросами, в число которых входит поддержание в хорошем состоянии обуви всей семьи.

....

## ОБЩИЙ ОБЗОР РЫНКА СРЕДСТВ ПО УХОДУ ЗА ОБУВЬЮ

Российский рынок средств обувной косметики сформировался: четко выделены ценовые сегменты, присутствуют явные лидеры. Примерно за 15-летнюю историю формирования российского рынка обувной косметики, можно сказать, что рынок вошел в финальную стадию, стал более прогнозируемым, сформировались основные игроки и закрепились торговые марки. Сейчас, по мнению экспертов, происходит расширение и насыщение ассортимента, чему способствует то, что потребители стремятся ухаживать за обувью качественно, используя разнообразные средства, и не только в плохую погоду.

### СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

....

### ОБЪЕМ РЫНКА В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ

...

### ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

...

### УЗНАВАЕМОСТЬ БРЕНДА

....

### ЧАСТОТА ПОТРЕБЛЕНИЯ

...

## МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

### УНИКАЛЬНЫЕ ДОСТОИНСТВА, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Существуют 6 правил, которыми следует руководствоваться при открытии новой мастерской:

- 1) самые современные технологии оборудования;
- 2) очень хорошее качество материалов;
- 3) чистота и хорошая организация рабочего места;
- 4) отличный качественный ремонт обуви;
- 5) высокий уровень обслуживания клиентов;
- 6) удобное месторасположение.

....

### ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Данным бизнес-планом предполагается создание сети мастерских по ремонту обуви среднего ценового сегмента.

Цены на продукцию и услуги устанавливаются на уровне цен конкурентов. Средняя стоимость услуг и продукции приведена в таблице 1.

**Таблица 1. Средняя стоимость услуг, продукции**

Услуга/Продукт	Средняя стоимость, руб.
Ремонт обуви	
Ремонт одежды	
Средства по уходу за обувью	

### ПОРЯДОК ОКАЗАНИЯ РЕМОНТНЫХ УСЛУГ

Прием обуви и одежды, подлежащей ремонту, осуществляет Приемщица. В среднем ремонт осуществляется в течение одного дня. После чего клиент может забрать свою вещь и оплатить услугу.

...

## КОНЦЕПЦИЯ РЕКЛАМЫ И PR. ПРОГРАММА ПО ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМЫ

Поскольку при выборе мастерской для ремонта обуви потребители чаще всего отдают предпочтение близко находящимся к их месту жительства, месту работы заведениям, то наиболее перспективным направлением рекламной компании является наружная реклама. Наружная реклама позволит привлечь новых клиентов, живущих, работающих или учащихся в районе нахождения обувной мастерской.

....

## ПЛАН ПРОДАЖ

Плановые объемы продаж зависят от близости к потребителю. Таким образом, в настоящем бизнес-плане плановым показателем является оказание ... услуг по ремонту обуви в день в мастерской, расположенной в торговом центре и в переходе метро и ... заказов в день для мастерской, находящейся на первом этаже жилого/административного здания. Для услуг по ремонту одежды этот показатель составляет ... услуг в день (для мастерской, расположенной в торговом центре).

....

План продаж для всех мастерских сети показан в таблице 2.





**Таблица 3. Выручка от оказания услуг и реализации товаров, руб.**

Название услуги/продукта	ИТОГО	1-й год												1-й год Итого	2-й год Итого	3-й год Итого	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
Торговый центр																	
Ремонт обуви (сумма), руб.																	
Ремонт одежды (сумма), руб.																	
Продажи сопутствующих товаров (сумма), руб.																	
Переход метро																	
Ремонт обуви (сумма), руб.																	
Продажи сопутствующих товаров (сумма), руб.																	
Нежилое помещение в жилом/административном здании																	
Ремонт обуви (сумма), руб.																	
Продажи сопутствующих товаров (сумма), руб.																	
<b>ИТОГО</b>																	

## ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

### ОПИСАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

#### ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА ОРГАНИЗАЦИИ УСЛУГИ

Оказание услуг по ремонту одежды и обуви базируется на следующих основных принципах:

- ...
- ...
- ....

Мастерская по ремонту будет включать в себя следующие подразделения:

- ...
- ...
- ...
- ....

#### ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВЩИКАМ

Поставщиками сети мастерских будут компании по продаже расходных материалов для ремонта обуви и одежды. К поставщикам будут предъявлять следующие требования:

- ...
- ....
- ...
- ....

#### СОСТАВ И СТОИМОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ

Помещения для оказания услуг по ремонту обуви/одежды оснащаются в необходимым освещением, системами вентиляции, отопления, охранной и пожарной сигнализациями и оборудованием, необходимым в процессе оказания услуги.

Стоимость основного оборудования составляет ... рублей.

ТАБЛИЦА 4. СОСТАВ И СТОИМОСТЬ ОСНОВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

№	Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Сумма руб.
<b>Производственное оборудование</b>				
1				

№	Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Сумма руб.
2				
3				
...				
<b>Итого</b>				
<b>Инвентарь</b>				
1				
2				
...				
<b>Итого</b>				
<b>Установка сигнализаций</b>				
1				
2				
<b>Итого:</b>				
<b>Общий итог</b>				

### ОЦЕНКА ПОСТОЯННЫХ И ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ

Накладные (постоянные) и переменные расходы в месяц при выходе на проектную мощность приведены ниже.

**ТАБЛИЦА 5. ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ В МЕСЯЦ, РУБ.**

<b>Постоянные затраты</b>		
1		
2		
3		
4		
...		
<b>Итого постоянных затрат</b>		
<b>Переменные затраты</b>		
1		
2		
<b>Итого переменных затрат</b>		
<b>Всего затрат в мес.</b>		

...

**АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

....

**Таблица 6. Сроки использования основных средств и размер амортизационных отчислений**

<b>№</b>	<b>Наименование</b>	<b>Срок амортизации</b>	<b>Сумма амортизационных отчислений в месяц, руб.</b>
<b>Производственное оборудование</b>			
1			
2			
3			
...			
<b>Инвентарь</b>			
1			
2			
3			
...			
<b>Системы сигнализации</b>			
1			
2			
<b>Итого:</b>			

**6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ****ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ТИПА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В качестве организационно-правовой формы для сети мастерских по ремонту обуви рекомендуется выбрать общество с ограниченной ответственностью. Выбор такой организационно-правовой формы связан с тем, что:

- ...
- ....

...

## ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

....

## СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ, КОЛИЧЕСТВО И СОСТАВ СОТРУДНИКОВ

1. **Директор** – ...
2. ..
3. ...

...

## ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Штат сотрудников насчитывает ... человек. Затраты оплаты труда будут соответственно составлять ... **руб.** в месяц (ФОТ), отчисления в пенсионный фонд составят ... **руб.** в месяц. Таким образом, ФОТ с ЕСН составит ... **руб.** в месяц.

....

ТАБЛИЦА 7. ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

Должность	Кол-во	З.п., руб.	Сумма, руб.	ЕСН	Итого
Директор					
Бухгалтер					
<b>Итого</b>					

## ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Для создания сети ремонтных мастерских необходимы средства на аренду помещений, их ремонт и оснащение, а также на покрытие убытков от операционной деятельности в первый год реализации проекта.

Затраты на открытие составят ... руб.

...

### ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ РАСЧЕТОВ

- Количество мастерских в сети – 3;
- Места расположения мастерских – торговый центр, переход метро, первый этаж жилого/административного здания;
- Курс доллара – 32 руб.
- Ставка налога на прибыль – 20%
- Ставка ЕСН – 26%
- Норма дисконтирования (годовая) – 18%

Таблица 8. Основные параметры расчетов (арендные ставки)

№	Место нахождения мастерской	Площадь, кв. м	Арендная ставка за кв. м в год, руб.
1	Торговый центр		
2	Переход метро		
3	1 этаж жилого / административного здания		

### ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Период окупаемости – ... мес.
- Дисконтированный период окупаемости (ставка дисконтирования – 18% годовых) – ... мес.
- Чистая текущая стоимость (NPV) для срока жизни проекта 36 месяцев (ставка дисконтирования – 18% годовых) ... руб.
- Внутренняя норма рентабельности для срока жизни проекта 36 месяцев IRR (год) – ...%, IRR (месяц) – ...%.



Таблица 9. Отчет о прибылях и убытках, руб.

Показатели	1 год					2 год					3 год	ИТОГО
	I	II	III	IV	Всего	I	II	III	IV	Всего	Всего	
Выручка от реализации продукции												
Общие затраты												
Аренда												
ФОТ												
Электроэнергия												
Канцелярские товары												
Реклама и продвижение												
Обслуживание системы сигнализации												
Отчисления в пенсионный фонд												
Амортизация												
Не учтенные затраты (10%)												
<b>Финансовый результат (прибыль)</b>												
Налог на прибыль (20%)												
<b>Прибыль после налогообложения</b>												

....

**ТАБЛИЦА 10. ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА, РУБ.**

<b>Месяц</b>	<b>Расходы, у.е.</b>	<b>Доходы, у.е.</b>	<b>Налог на прибыль, у.е.</b>	<b>Итого, у.е.</b>	<b>Прибыль до налогов, у.е.</b>
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					

## План доходов

Таблица 11. План доходов организации, тыс. руб.

Название услуги/продукта	ИТОГО	1-й год												1-й год	2-й год	3-й год
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
Торговый центр																
Ремонт обуви (сумма), руб.																
Ремонт одежды (сумма), руб.																
Продажи сопутствующих товаров (сумма), руб.																
Переход метро																
Ремонт обуви (сумма), руб.																
Продажи сопутствующих товаров (сумма), руб.																
Нежилое помещение в жилом/административном здании																
Ремонт обуви (сумма), руб.																
Продажи сопутствующих товаров (сумма), руб.																
<b>ИТОГО</b>																

## **АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ**

### **ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

- Период окупаемости – ... мес.
- Дисконтированный период окупаемости (ставка дисконтирования – 18% годовых) – ... мес.

Чистая текущая стоимость (NPV) для срока жизни проекта 36 месяцев (ставка дисконтирования – 18% годовых) ... руб.

- Внутренняя норма рентабельности для срока жизни проекта 36 месяцев **IRR (год) – ...%, IRR (месяц) – ...%**.

### **ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ БИЗНЕС-ПЛАНА:**

1. Арендная плата – ...руб. в месяц;
2. ФОТ административного персонала – ... руб. в месяц;
3. ...

....

**При увеличении стоимости аренды на 1 %** основные показатели эффективности проекта изменятся:

- ...
- ...
- ....

....

**При увеличении ФОТ персонала на 1% ...**

## МЕТОДЫ СБОРА ДАННЫХ

В качестве источников информации были использованы открытые источники:

- общие аналитические издания;
- отраслевые аналитические издания;
- открытые исследования маркетинговых компаний и других организаций;
- веб-сайты основных игроков рынка, другие электронные источники информации;
- открытые данные статистических организаций.

По поводу приобретения готовых аналитических отчетов МА Step by Step обращайтесь к менеджерам отдела развития (e-mail: [info@step-by-step.ru](mailto:info@step-by-step.ru)) или по телефонам (495) 760-50-73, 8 (903) 240-00-88