

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
«Костромской Государственный Технологический Университет»

# **«Бизнес план»**

## **Производство и продажа цветов**

### **«Лотос»**



Выполнила: Грудова Е.А.  
Группа: 13-Ю-2  
Проверил: Никитин В.В.

# 1.Резюме

Данный вид деятельности является обеспечение потребностей покупателей в таких товарах, как искусственные цветы и композиции из них.

Фирма имеет преимущества в этой сфере, так как она сама производит продукцию, а не закупает ее за рубежом, поэтому цепочка от производителя до клиента включает меньшее число звеньев, в ней не может быть больше одного посредника и фирма может быстрее реагировать на любые изменения во вкусах и потребностях клиентов.

Данный вид деятельности является очень перспективным, так как все сферы, связанные со строительством, ремонтом, дизайном имеют довольно высокие темпы развития. Можно предположить с достаточной долей уверенности, что для этой отрасли по-прежнему будут характерны прежние темпы роста.

Основным источником финансирования на раннем этапе будет являться банковский кредит на сумму 400.000 р.

Показатели эффективности проекта:

NPV	294324р
DPI	2,305
DPBP	2 мес. 22 дня
IRR	607.5

## ***2. Описание предприятия и отрасли***

Моя компания «Лотос» основана по продаже искусственных цветов. Целью деятельности является обеспечение потребностей покупателей в таких товарах, как искусственные цветы и композиции из них. Для этого предполагается производить товар очень высокого качества и безукоризненного дизайна. Одной из целей компании является получение прибыли. Кроме того фирма стремится завоевать значительную долю рынка и достичь высоких объемов продаж, при этом предполагается, что качество продукции будет постоянно повышаться, а ассортимент — расширяться. Кроме того фирма ставит своей целью снижение срока освоения новых видов продукции и освоение новых рынков. Под новой продукцией понимаются предметы интерьера, сувениров, упаковок для различных целей, под новыми рынками — производство искусственных цветов, предназначенных для свадеб, похорон и т.д. На данный момент конкурентами в г. Кострома является компания ”\_Дом цветов “ по продаже цветов по адресу , улица Советская, дом 36. Она предоставляет услуги продаж искусственных цветов .

### *3. Описание услуг и продукции*

Возможные сферы использования нашего продукта можно очертить следующим образом:

1. Запросы офисов по оформлению эстетичного и высококачественного интерьера.
2. Обслуживание свадеб и других праздничных мероприятий.
3. Обслуживание похорон и оформление могил искусственными цветами.
4. Поставки цветов дизайнерским фирмам.
5. Оформление выставок, витрин магазинов, театрального интерьера, домов моды и т.п.
6. Оформление квартир и загородных домов.

Стоимость услуг зависит от площади оформления и затраты на материалы.

Оформление цветами помещений



Ободок-обруч для волос с цветами роз и жемчугом



Цветок искусственный Орхидея Каттлея, фиолетовая



Цветок искусственный орхидея тигровая



# Производственный план

1 месяц				2 месяц		
Наименование ресурсов	Количество в нат. ед.	Цена ед. ресурсов руб.	Стоимость руб.	Количество в нат. ед.	Цена ед. ресурсов руб.	Стоимость руб.
<b>1. Сырье и материалы</b>						
а) гранулированный полистирол	720 кг.	3,5	2520	720 кг.	3,5	2520
б) клей	26,5 кг.	10	265	26,5 кг.	10	265
<b>2. Покупные и комплектующие изделия</b>						
а) вазы	1800 шт.	30	54000	1800 шт.	25	45000
б) корзины	1800 шт.	30	54000	1800 шт.	25	45000
<b>3. Топливо</b>	1500 л.	27	40500	1500 л.	27	40500
<b>4. Энергия</b>	26.500 кВт	4,7	124.55	26.500 кВт	4,7	124.55
<b>Итого</b>			151409,55			133409,55



## 4. Маркетинг

В первую очередь предполагается завоевать такую группу клиентов, как фирмы, затем — частные лица.

Упор делается на следующие характеристики товара:

- качество,
- дизайн,
- своевременность поставок,
- цена.

основные критерии при установлении цены:

- себестоимость продукции;
- цены конкурентов;
- уникальные достоинства товара.

Предполагается, что цены будут установлены чуть выше средних, т.к. установление более низкой цены для более активного проникновения снижает возможность для дальнейшего маркетинга.

Реклама компании будет осуществляться путем:

- раздачи визиток клиентам
- группа и реклама в социальной сети vk.com
- реклама в районе размещения компании
- размещение рекламных буклетов
- организацию выставок продаж

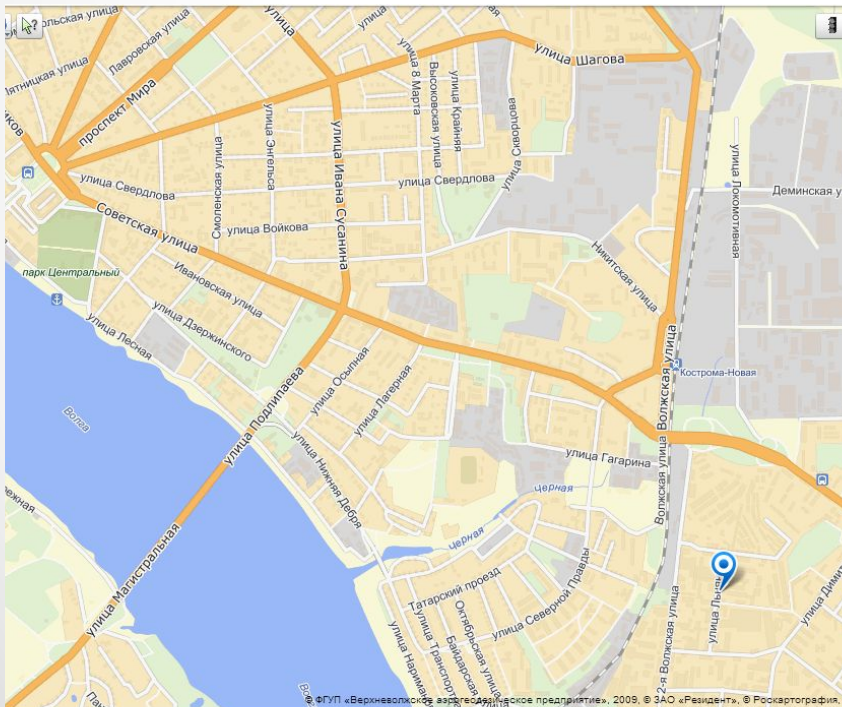
*Логотип компании "Лотос"*



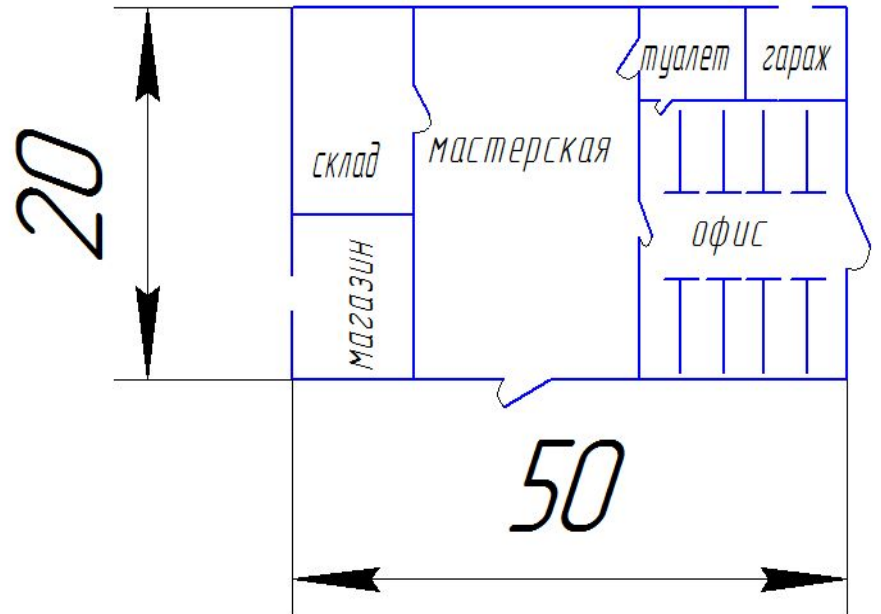
## 5. Технология

Предприятие не будет иметь вредное влияние на загрязнение атмосферы и высокий уровень шума. Для размещения предприятия будет взято в аренду помещение площадью  $1000\text{ м}^2$ , на Лынная 5. Общая площадь  $1000\text{ м}^2$ ., Кострома.

( <http://kostroma.tiu.ru/p7812389-sdayom-skladskie-pomescheniyalnyanaya.html>) Стоимость аренды составит порядка  $100\text{ р/ м}^2$ .



План помещения





## 6. Организационный план

Таблица з/п в месяц в рублях (управленческая структура):

1. Бухгалтер	30.000 руб.
2. Экономист	35.000 руб.
3. Начальник отдела кадров	26.000 руб.
4. Менеджер по управлению производством.	26.000 руб.

Итого: заработная плата управленческого персонала составляет 117.000 руб. в месяц. Управленческий персонал нанимается на условиях полного рабочего дня, твердого оклада и постоянной занятости.

Таблица заработной платы персонала / в месяц рублей /.

1. Специалист-флорист	17.000 рублей.
2. Персонал по производству заготовок и продукции	12.000 рублей.
3. Продавцы -1 чел.	15.000 рублей.
4. Шофер -1 чел.	14.000 рублей.
5. Уборщица -1 чел	10.000 рублей.
6. Кладовщик -1 чел.	10.000 рублей.
7. Итого:	78.000 рублей.

С заработной платы персонала делаются необходимые отчисления: в Пенсионный фонд (28 %), в Фонд медицинского страхования (2 % )

## **7. Финансовый план**

### **7.1 Уровень безубыточности**

Основным источником доходов будет являться продажа искусственных цветов и оказание услуг в оформлении различного интерьера. Ожидаемая прибыль с вида деятельности – 500.000 рублей/мес., если будет реализовано 1.000 различных цветочных изделий.

Постоянные затраты составят: 295.000р.

Зарботная плата – 195.000р.

Аренда помещения – 100.000р.

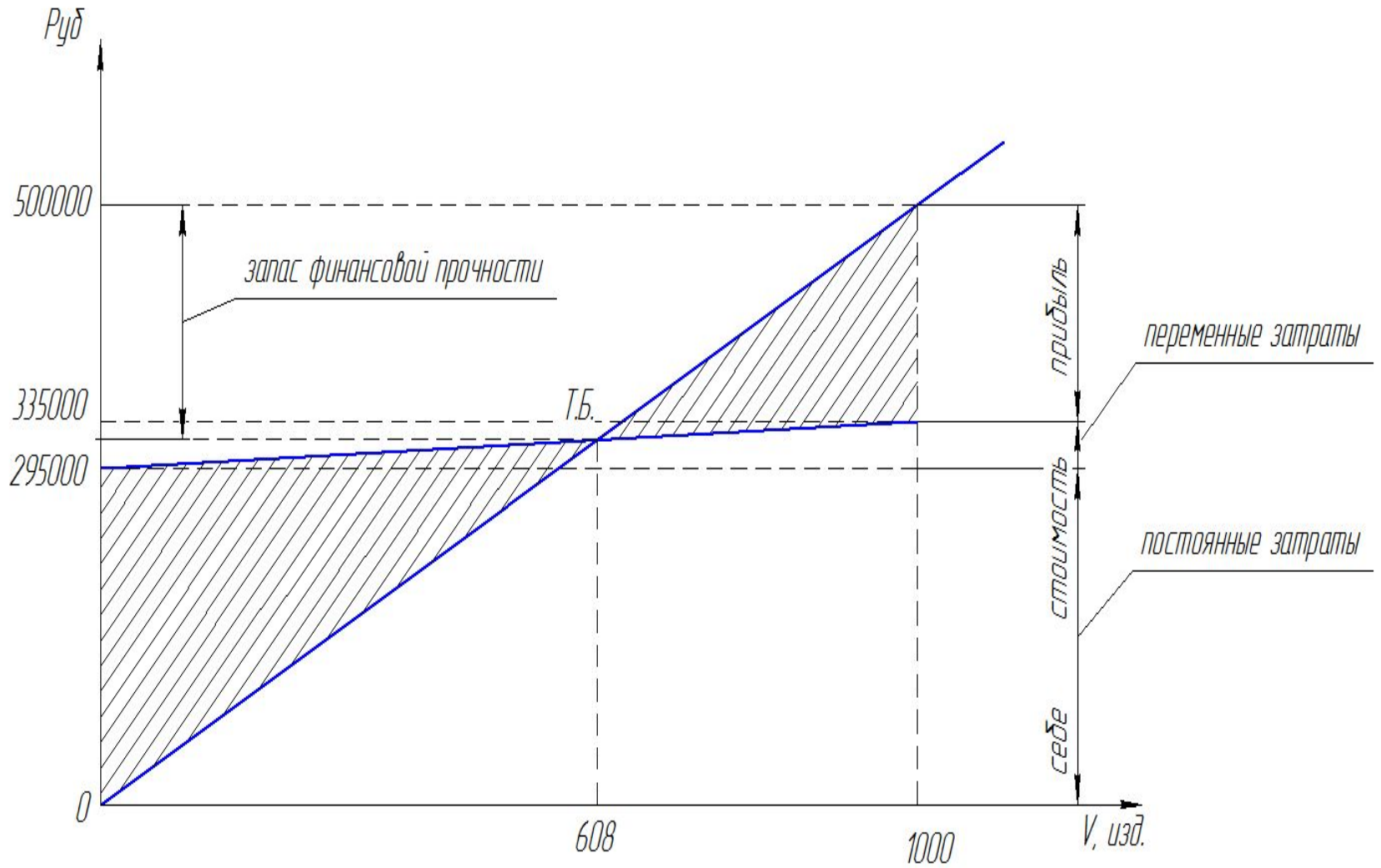
Переменные затраты:

Техническое обслуживание различного оборудования – 40.000р.

Расчет точки безубыточности:

$$ТБ = \frac{295000}{1 - \frac{40000}{500000}} = 320652,17р$$

# Графический способ:



## 7.2 Источники финансирования

Источником финансирования будет являться кредит «Коммерсант» в банке ВТБ24.

Условия кредита:

- Сумма 400000р.
- Срок 6 месяцев
- Процентная ставка 22,5%

### Кредит «Коммерсант»

Вы индивидуальный предприниматель, владелец малого бизнеса или занимаетесь частной практикой, и вам нужен кредит на развитие бизнеса или личные цели? Кредит «Коммерсант» позволит получить необходимую сумму быстро и на выгодных условиях.

#### [О продукте](#)



#### Калькулятор

Размер кредита, руб.

Срок кредита, месяцев

Процентная ставка, %

Я хочу застраховаться  нет  да

Ежемесячный страховой взнос, руб.	<b>0,00</b>
Платеж в первый месяц (включая страховой взнос), руб.	<b>1 875,00</b>
Ежемесячный платеж со второго месяца (включая страховой взнос), руб.	<b>21 138,93</b>
Общая сумма процентов по кредиту, руб.	<b>7 569,65</b>

## 10. Анализ рисков

Анализ рисков в данном бизнес-плане произведен с учетом наиболее существенных видов риска по стадии Функционирования

### Финансово-экономические риски

1. Непредвиденные затраты из-за резкого роста инфляции и превышения запланированного уровня затрат компенсируется созданием специального резервного фонда в размере 10 % от Уставного капитала Общества, сформированного из ожидаемых прибылей, и призванного смягчить удары от падения прибыли как из-за неплатежей, так и из-за экстренных расходов,
2. Непредвиденный рост налогов. Данный риск предполагается уменьшить заключением специального страхового договора.
3. Риск потратить всю наличность до получения заказов на продукт можно снизить благодаря:
  - введению предоплаты на некоторых рынках, а именно: свадьбы, похороны, поставки цветов дизайнерским фирмам;
  - попытаться получить ссуду в банке;
  - страхованием данного риска;
  - привлечение дополнительного партнера, со вкладом в Уставной фонд.

4. Риск оказаться без наличности после массового поступления заказов:

Меры по снижению риска:

- привлечение дополнительного партнера со вкладом Уставной фонд
- страхование данного риска,
- попытаться получить ссуду в банке;
- ввести предоплату.

5. Увеличение производства конкурентами. Меры по снижению риска:

- освоение новых рынков и новых видов продукции;
- повышение качества;
- массированная реклама;
- выставки + продажи;
- изыскания других способов продажи продукции.

### Технические риски.

Риски нестабильности качества сырья и материалов, получаемого от поставщиков. В этом случае можно применить следующие контрмеры:

- штрафы и премии поставщикам;
- поиск новых поставщиков;
- специальный контроль за качеством,
- создание резерва сырья для покрытия недостачи при пиковом спросе, некомплектной поставке или поставке некачественных сырья и материалов.

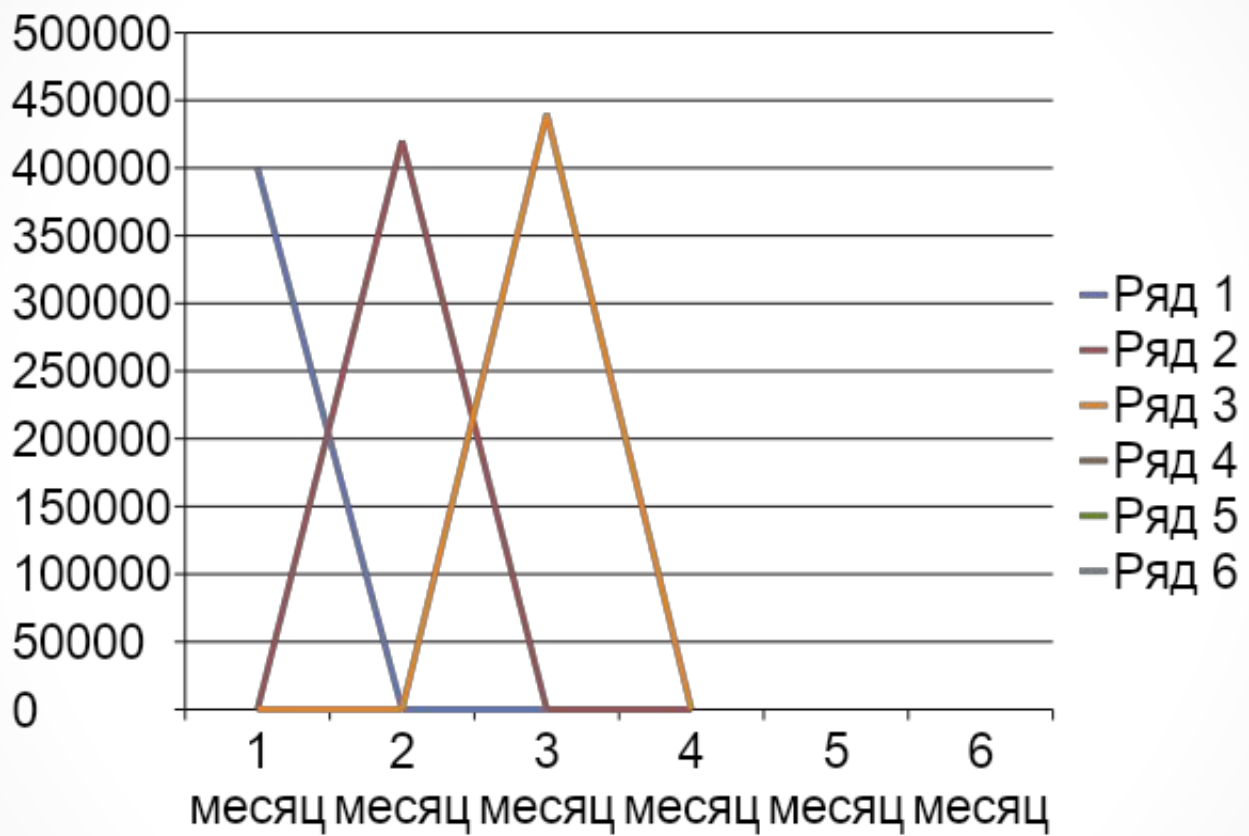


### 7.3 Расчет движения денежных средств

Показатели	Периоды реализации проекта, мес.					
	1	2	3	4	5	6
<b>1) Операционная деятельность (основная)</b>						
<b>1) Поступления</b>						
1.1 Выручка от реализации продукции	400000	420000	440000	435000	460000	460000
<b>2) Выплаты</b>	385410	368610	369810	369510	371010	371010
2.1 Себестоимость реализованной продукции	361410	343410	343410	343410	343410	343410
\\2.1.1. Материальные затраты	151410	133410	133410	133410	133410	133410
\\2.1.2. Расходы на оплату труда	150000	150000	150000	150000	150000	150000
\\2.1.3. Отчисления на соц. нужды от РОТ	25000	25000	25000	25000	25000	250000
\\2.1.4 Прочее	35000	35000	35000	35000	35000	35000
2.2 Единый налог	24000	25200	26400	26100	27600	27600
<b>3) Чистая выручка по операционной деятельн</b>	38590	76590	96590	91590,5	116590	116590
<b>4) Дисконтированный множитель</b>	0,992	0,984	0,976	0,969	0,961	0,953
<b>5) Чистая выручка по опер.деят. дисконтиров</b>	38282	75365	94272	88751,1	112043	111110
<b>6) Чистая выручка по о.д. дисконт. накопител</b>	38282	113647	207919	296670	408714	519824
<b>2) Инвестиционная деятельность</b>						
<b>1) Поступления</b>						
1.1 Выручка от реализации основных фондов	0	0	0	0	0	0
<b>2) Выплаты (инвестиции)</b>	225500	0	0	0	0	0
2.1 Капитальные вложения	200000	0	0	0	0	0
2.2 Оборотные средства	20000	0	0	0	0	0
2.3 Нематериальные активы	0	0	0	0	0	0
2.4 Регистрация предприятия	5500	0	0	0	0	0
<b>3) Чистая выручка по инвестиционной деятел</b>	-225500	0	0	0	0	0
<b>4) Дисконтированный множитель</b>	0,992	0,984	0,976	0,969	0,961	0,953
<b>5) Чистая выручка по инв.деят. дисконтирова</b>	-225500	0	0	0	0	0
<b>6) Чистая выручка по и.д. дисконт накопитель</b>	-225500	-225500	-225500	-225500	-225500	-225500
<b>3) Финансовая деятельность</b>						
<b>1) Поступления</b>						
1.1 Собственные средства	0	0	0	0	0	0
1.2 Заемные средства						
\\1.2.1 Кредиты	400000	0	0	0	0	0
<b>2) Выплаты</b>	1850	22653	22653	22652,9	22652,9	22652,9
2.1 Погашение кредита	1850	21139	21139	21138,9	21138,9	21138,9
2.2 Процентом уплачено	0	1513,9	1513,9	1513,93	1513,93	1513,93



<b>3) Финансовая деятельность</b>						
<b>1) Поступления</b>						
1.1 Собственные средства	0	0	0	0	0	0
1.2 Заемные средства						
\\1.2.1 Кредиты	400000	0	0	0	0	0
<b>2) Выплаты</b>	1850	22653	22653	22652,9	22652,9	22652,9
2.1 Погашение кредита	1850	21139	21139	21138,9	21138,9	21138,9
2.2 Процентом уплачено	0	1513,9	1513,9	1513,93	1513,93	1513,93
<b>3) Чистая выручка по финансовой деятельнос</b>	398150	-22653	-22653	-22653	-22653	-22652,9
<b>4) Дисконтированный множитель</b>	0,992	0,984	0,976	0,969	0,961	0,953
<b>5) Чистая выручка по фин.д. дисконтированна</b>	394965	-22290	-22109	-21951	-21769	-21588,2
<b>6) Чистая выручка по ф.д.дисконт. накопите л</b>	394965	372674	350565	328615	306845	285257
<b>4) Суммарная чистая выручка</b>						
<b>1) NPV (чистая текущая стоимость)</b>	-187218	75365	94272	88751,1	112043	111110
<b>2) NPV накопительным итогом</b>	-187218	-111853	-17581	71170,2	183214	294324
<b>3) Свободные дене жные средства</b>	207747	53075	72163	66800,5	90274	89522,1
<b>4) Свободные дене жные средства нак.итогом</b>	207747	260821	332984	399785	490059	579581





## 8. Показатели эффективности проекта

### 8.1 Бюджетная эффективность

Компания «Лотос» будет платить Единый Налог упрощенной системы в течение 6 месяцев. Общая сумма налога составит 26400р.

Расчет упрощенного налога:

$$УСМ = Д * 0,06$$

$$440000 * 0,06 = 26400р.$$

### 8.2 Коммерческая эффективность

Чистая текущая стоимость

$$NPV = 294324р \text{ (см. п.7.3)}$$

Дисконтированный индекс доходности

$$DPI = \frac{\sum ЧВ}{\sum И} = \frac{519824}{225500} = 2,305$$

Период возврата DPBP

$$\sum \frac{ЧВ}{(1+0,1)^t} = \sum \frac{И}{(1+0,1)^t} \text{ при } t=2,75 \text{ мес. или } 2 \text{ мес. } 22 \text{ дня}$$

Внутренняя норма доходности IRR

$$\sum \frac{ЧВ}{(1+d)^t} - \sum \frac{И}{(1+d)^t} = 0 \text{ при } d=607,5$$

## 9 Анализ чувствительности проекта

Чтобы проанализировать чувствительность проекта повысим арендную плату за помещение в 2 раза и понизим выручку от продажи цветов на 30%.

NPV= 47148р (снижение на 83,98 %)

DPI= 1,56

DPBP= 4,54мес. (на 1,79 мес. Дольше )

IRR= 2,45



Спасибо за внимание!