



**ГАОУ ПО «МНОГОПРОФИЛЬНАЯ ГИМНАЗИЯ № 13»**

**МУНИЦИПАЛЬНЫЙ КЛАСТЕРНЫЙ ПРОЕКТ «ПРОДВИЖЕНИЕ»**

**НАПРАВЛЕНИЕ: «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЕКТА –  
ТЕРРИТОРИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ»**

**Проект**

**«Secret Way To Fly»**

**БИЗНЕС-ПЛАН**

Создание и организация деятельности производственной площадки по  
изготовлению

галстук-бабочек из дерева и других аксессуаров в 2016-2017 гг.

**РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА:** социолог, учитель МАОУ  
многопрофильной гимназии  
№ 13 города Пензы  
**Гаврилин А.В.,**

**СОСТАВ КОМАНДЫ:** учащиеся 10«Б» класса МАОУ многопрофильной  
гимназии №13 **Другашов Александр, Жаворонкин Алексей,  
Богонина Диана, Соболева Дарья, Кочергина София, Лебеядцев  
Дмитрий**

**СОЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ:**

МАОУ Многопрофильная гимназия №13 г.Пензы,  
ЦМИТ «ТЕХНОТЕРРА - 13»,  
Рекламное агентство «Сталкер»

**Пенза**

## Содержание:

1. Введение.....	
1.1    Актуальность проекта. Социальная и практическая значимость....	
1.2    Экономическая обоснованность.....	
1.3    Цели и задачи.....	
1.4    Целевая аудитория.....	
1.5    Точки реализации продукта.....	
2. Экономическая часть. Бизнес-план.....	
2.1.    Резюме бизнес-плана.....	
2.2.    Риски.....	
2.3.    Организационный план.....	
2.4.    Финансовый план.....	
2.5    Маркетинговый анализ.....	
2.6    Социологический опрос – маркетинговое исследование.....	
3. Реклама.....	
4. Команда проекта.....	
5. Эффективность проекта.....	
6. Заключение.....	
7. Приложение.....	

## **1. ВВЕДЕНИЕ**

Проект «Secret Way To Fly» создан в октябре 2017 года и специализируется на производстве и продаже галстук-бабочек из дерева. Зародилась идея создания данного аксессуара осенью 2015 года, на тот момент, у учеников 11 класса Федорова Антона и Черкасова Николая. Мы развили идею дальше, дополнили бизнес-план, усовершенствовали дизайн галстук-бабочки путем применения новых материалов в производстве и, соответственно, расширили ассортимент продукции.

Если «старый проект» планировалось реализовывать на базе пензенских ЦМИТов, например на базе ЦМИТ «Рамеев». Проект не имел постоянной технологической и программной базы. На данный момент у проекта имеется рабочая область на базе ЦМИТа "ТЕХНОТERRA-13". Для изготовления основных деталей галстук-бабочек используется лазерный гравер, а для разработки их дизайна программа «Corel Draw x7».

Галстук-бабочка из дерева - уникальный, выделяющийся аксессуар для уверенных в себе людей. Качество в совокупности с отличным сервисом и упаковкой делает наш бренд галстук-бабочек далеко не последним на российском рынке. Улучшая продукт, мы постоянно общаемся с нашими клиентами и сразу исправляем недостатки в работе бизнеса.

### **Методологические цели руководителей проекта:**

- разработка и внедрение новой модели организации бизнес проекта учащихся на основе освоения проектных технологий
- воспитание активного, креативного, предприимчивого, ответственного человека – созидателя

### **Основные принципы работы над бизнес-проектом:**

- незначительность вложений;
- занятость от 30 минут до 4 часов в день;
- доступность;
- бесплатное обучение;
- легкость освоения;
- креативность;
- рентабельность;
- получение дохода

## **1.1 Актуальность проекта. Социальная и практическая значимость**

Одним из приоритетных направлений в настоящее время является развитие предпринимательства. Вторым фактором актуальности является решение проблемы самозанятости молодого поколения и развитие навыков и компетенций самостоятельного зарабатывания денег. Третьим аспектом важности, уже для общества и государства является создание рабочих мест и налогооблагаемой базы. Проект поддерживает и популяризирует малое предпринимательство и креативность в молодежной среде.

Формирование нового поколения самостоятельных, инициативных, ответственных, трудолюбивых и креативных людей готовых, еще находясь на школьной скамье, предлагать новые идеи и способных их воплотить в жизнь и заработать на этом – это одна из стратегических задач данного проекта. Сами учащиеся в результате проекта получают легальную и реальную возможность создать свой бизнес с получением прибыли.

Отдельной частью при работе над проектом явилась идея социальной значимости – как создание уникального продукта, популяризирующего пензенскую землю (использование краеведческой символики)

Значимость данного проекта для населения района очевидна. Запуск проекта потребует создания более 3-5 новых рабочих мест, что положительно отразится на социальной обстановке в районе.

Проведенный опрос в параллели 10 классов показал, что 96% опрошенных готовы самостоятельно зарабатывать, из них более 70% опрошенных вне зависимости от сегмента (как представители мужского, так и представители женского пола) любят хорошо и стильно выглядеть и готовы тратить на это самостоятельно заработанные деньги. Наш проект позволил вывести на рынок новый оригинальный и стильный продукт, которым заинтересовался покупатель. Галстук-бабочка станет отличным дополнением в модный образ и подойдет ко многим стилям в одежде, что является гарантией на спрос продукции.

## **1.2 Экономическая обоснованность**

Мы модернизировали проект Федорова Антона и Черкасова Николая и получили более экономически выгодную позицию. Путем замены основного производственного материала с цельной древесины на фанеру мы уменьшили производственные затраты, не теряя при этом качества продукта. Оставался открытым вопрос о месте производства галстук-бабочек. Федоров и Черкасов делали изделия на разных ЦМИТах города, что добавляло транспортные расходы. Ухудшало ситуацию то, что хранение материалов осуществлялось на складе, находящимся достаточно далеко от места производства. Эти две проблемы решились с открытием нашего социального партнера ЦМИТа на базе гимназии №13 «ТЕХНОТERRA-13». Данный ЦМИТ позволил хранить материал рядом с местом производства и избавил нас от транспортных

расходов. Оборудование «ТЕХНОТERRA-13» имеет более простое программное обеспечение, что и дало возможность расширить ассортимент галстук-бабочек.

### **1.3 Цели и задачи**

#### **Цели деятельности:**

- Увеличение прибыли
- Установление партнёрских отношений с корпоративными клиентами
- Снижение накладных расходов
- Расширение региона сбыта наших товаров
- Создание дилерской сети в регионах

#### **Задачи проекта:**

- Образование команды способной придумать, реализовать, модернизировать идею
- Формулирование и создание идеи
- Создание конечного продукта в виде деревянных аксессуаров, имеющих уникальность на пензенском рынке
- Продвижение и реализация продукта
- Получение прибыли
- Популяризация молодежного предпринимательства
- Популяризация самозанятости

### **1.4 Целевая аудитория**

Наша продукция в основном направлена на подростков и молодежь от 14 до 25 лет без разделения на половой сегмент. Мы не исключаем возможность покупки наших изделий лицами более старшего возраста, поскольку разнообразие дизайна изделия позволяет подобрать галстук-бабочку под любой образ. Таким образом, мы охватываем достаточно широкую целевую аудиторию.

### **1.5 Точки реализации продукта**

Как показывают всероссийские опросы «ВКонтакте» является социальной сетью, где молодые люди и девушки проводят немало времени. Руководясь этим, мы создали сообщество в «ВКонтакте». Мы охватываем обширную целевую аудиторию, исходя из этого мы не могли остановиться исключительно на группе в соцсети и создали сайт интернет-магазин.

На данный момент у группы имеется сообщество в соцсети «ВКонтакте» и сайт-магазин. Розничная продажа бабочек осуществляется через:

- г. Пенза, ТРЦ "Высшая Лига"
- г. Пенза, ТЦ "Перспект"
- г. Пенза, ТЦ "Красные Холмы"
- г. Пенза, ТРЦ "Коллаж"
- г. Пенза, ТЦ "Сан-Март"

## **2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

**Организация индивидуального предпринимателя  
Другашов А.С., Жаворонкин А.О.  
(период 1.11.2017 – 1.12.2018 год)**

### **2.1 Резюме бизнес-плана**

**Наименование бизнес-плана:**

Предприятие: ИП «Secret Way To Fly»

**Сведения об организации, представляющей проект:**

Индивидуальный предприниматель: Другашов А.С. Жаворонкин А.О

**Организационно-правовая форма:** индивидуальный предприниматель.

**Телефон:** 89374080805, 89374078800

**Вид деятельности:** производство

**Источники финансирования бизнес-проекта:**

На данный момент производство продукции осуществляется на базе 13 гимназии ЦМИТ «ТЕХНОТERRA-13», но мы не исключаем возможности открытия собственного цеха. Тогда источники финансирования с учетом покупки оборудования и покупки/аренды помещения будут следующими: кредитная линия в размере 600 000 рублей, 30 000 рублей собственных средств.

**Бюджетная эффективность проекта**

**(в случае открытия собственного цеха)**

Налоговые отчисления в бюджет составят 156 795 рублей в год.

Отчисления в Пенсионный фонд и в фонд социального страхования 73 242 рублей в год.

### **Экономическая эффективность проекта (в случае открытия собственного цеха)**

Срок окупаемости инвестиций: 8 мес.

Чистая прибыль нарастающим итогом первого года: 2 886 237 руб/год

#### **2.2 Риски**

<i>Наименование риска проекта</i>	<i>Ожидаемые последствия наступления риска</i>	<i>Мероприятия по предупреждению наступления риска</i>
Отсутствие финансирования проекта	Невозможность проведения мероприятий проекта	Привлечение к софинансированию лиц, заинтересованных в его реализации
Поломка оборудования с невозможностью ремонта	Отсутствие места для производства изделий	Привлечение различных ЦМИТов города Пенза; аренда станков для производства
Изменение предпочтений клиентов	Упадок спроса	Разработка новых видов продукции
Рост конкуренции	Упадок спроса	Разработка дизайна с применением новых элементов Разработка новых образцов продукции

#### **2.3 Организационный план**

Первые полгода-год производства будет вестись на базе нашего социального партнера ЦМИТа гимназии №13 «ТЕХНОТERRA-13», где мы сами будем и работать. Когда рекламная деятельность даст свои результаты, мы планируем расширится и открыть собственный цех. Тогда будет следующие:

**Организационно-правовая форма:** индивидуальный предприниматель

**Количество сотрудников:** 5 (по договору подряда)

<i>Наименование должности</i>	<i>Количество, чел.</i>	<i>Зарботная плата в месяц, руб.</i>
Директор	1	18 000
Швея	2	11 000
Мастер	2	14 000
Итого	3	68 000

**Адрес производства:** улица Строителей,2

**Расходы на аренду и коммунальные услуги:** 14 200 рублей/месяц

### **План-график работ**

<b>Наименование действий</b>	<b>Сроки</b>	<b>Ожидаемые итоги</b>
Анализ бизнес-плана Черкасова и Федорова, выявление недостатков в первичной версии проекта, поиск социальных партнеров	Ноябрь 2017	Список недочетов для дальнейшей работы над проектом
Начало работы над модернизацией, составление анкеты для исследования, проведение социологического опроса, разработка дизайна галстук-бабочек	Декабрь 2017	Исправленное введение, дополненная актуальность, выводы маркетингового исследования, выбор целевой аудитории, готовые эскизы аксессуара
Процесс изготовления галстук-бабочек, поиск точек реализации продукта, работа над финансовой частью проекта	Январь 2018	Готовое изделие, заключение договора с магазинами (точками сбыты), четко продуманное финансирование
Проработка рекламы продукции, предзащита в рамках кластерного проекта "ПРОдвижение", исправление недочетов и дополнение бизнес-плана	Февраль 2018	Напечатанные буклеты, электронный каталог, рекомендации жюри "ПРОдвижение"
Введение последних дополнений в бизнес-план, защита в рамках кластерного проекта "ПРОдвижение"	Март 2018	Подведенные итоги проекта "ПРОдвижение", полное функционирование бизнеса
Переход на другую	Конец 2017-2018 гг.	Увеличение темпов и

производственную площадку (открытие собственного цеха), покупка частного оборудования, внедрение нового материала в производство		объемов производства, расширение целевой аудитории, рост прибыли
--	--	--

## 2.4 Финансовый план

### Налоговое окружение

Деятельности осуществляется с использованием упрощенной системы налогообложения. Ежемесячный налог составит 6% (доходы минус расходы). Данная ставка доступна согласно Закону Пензенской области от 30.06.2009 № 1754-ЗПО.

Наименование налогов	Процент	Налогооблагаемая база	Период начисления
УСН, руб.	6%	Доходы минус расходы	Раз в квартал
Отчисления в ПФ и ФСС, руб.	13%	Заработная плата	Ежемесячно

2.9%– отчисление в Фонд социального страхования

5.1% рублей – отчисление в Пенсионный фонд в части ФФОМС

16% рублей – отчисление в Пенсионный фонд в части СЧП

6% рублей – отчисление в Пенсионный фонд в части НЧП

0.2% – отчисление в Фонд социального страхования

## 2.5 Маркетинговый анализ

### Маркетинговая ситуация

Товарный рынок в нашей стране можно считать достаточно привлекательным. Анализируя пензенский товарный рынок, мы пришли к выводу, что в нашем городе нет предприятий, занимающихся производством галстук-бабочек из дерева, как следствие, конкуренции в Пензе нет.

С другой стороны, анализируя рынок всей России, можно отметить несколько крупных предпринимателей, занимающих в совокупности около 35% этого узкоспециализированного рынка:

- «Twins bow ties» (около 25% рынка)
- «TwinsWood» (до 10% рынка)
- «Wood Look»
- «Booratio»
- «Unique Lines»
- «Топор»

Также следует учитывать:

- множество мелких домашних «производств», которых насчитывается около 40
- несколько компаний, занимающихся производством продукции совершенно другой направленности, но имеющих в ассортименте и галстук-бабочки из дерева.

Исследуя европейский и западный рынки, мы заметили также несколько крупных игроков:

- «TwoGuysBowTies» (Америка)
- «Batwing Wood Bow Ties» (Великобритания)
- «Neck Wood» (Америка)
- «The Victory Bow Tie» (Великобритания)

Поставки в Европу и Америку, учитывая стоимость транспортировки, возможны только партиями от 200 штук. Возможная прибыль с продаж покрывает все издержки и даст прибыль, учитывая курс валют (минимальная розничная цена – 1500 рублей). Таким образом, европейский рынок можно считать привлекательным для сбыта.

### **Положение предприятия на рынке**

На данный момент Secret Way To Fly занимает около 0.2% рынка с 20 продажами в месяц. Привлечение инвестиций способствует интенсивному росту и увеличению его конкурентоспособности.

В случае реализации проекта ИП будет устанавливать цены в соответствии со среднерыночной ценой (400-600 рублей, в зависимости от модели)

*Кроме реализации галстук-бабочек из дерева ИП планирует:*

- сдавать оборудование в аренду при отсутствии загрузки
- делать на заказ именные и брендовые сувениры
- выполнять заказы по резке чего-либо

- создавать другие продукты, такие как: скетчбуки, значки, бирки на одежду, подставки, визитки, стенды и т.д.

### **Ценовая политика**

Важно отметить низкую себестоимость изготавливаемой продукции (в основной массе 150 -250 рублей/единица), и, как следствие, довольно высокую наценку производителями.

### **Потребительский спрос (при расширенном производстве)**

Средний спрос в месяц, на наш взгляд, составляет около 2000 штук, на сумму в среднем 1 000 000 рублей. Высокие мощности производства и грамотно настроенный сбыт могут в течение года обеспечить Secret Way To Fly до 50% рынка, то есть реализации до 1000 единиц в месяц при средней выручке в 500 000 рублей. Большой оборот денежных средств и постоянное наличие товара на складе позволят обеспечивать сбыт на европейский и западный рынки.

### **Основные конкурентными преимуществами:**

- Низкая цена
- Расширенный ассортимент
- Наличие системы скидок
- Постоянные конкурсы, розыгрыши призов и сертификатов

### **SWOT – анализ**

<p><i>Сильные стороны:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Удобное месторасположение точек реализации продукта</li> <li>2. Оригинальный дизайн</li> <li>3. Доступные цены</li> <li>4. Ручная работа</li> <li>5. Использование современных технологий</li> </ol>	<p><i>Возможности:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расширение выбора дизайна продукта</li> <li>2.Повышение качество продукта</li> <li>3. Возможность привлечения инвестиций</li> </ol>
<p><i>Слабые стороны:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Отсутствие некоторых материалов</li> <li>2. Слабая рекламная деятельность</li> <li>3. Небольшие темпы производства</li> </ol>	<p><i>Угрозы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рост конкуренции</li> <li>2. Упадок спроса</li> </ol>

## 2.6 Социологический опрос – маркетинговое исследование

Декабрь 2017 год

**Число респондентов по городу Пенза:** 251

**География проводимого исследования:** центр города (ул. Кирова, ул. Суворова), микрорайон Арбеково ( пр. Строителей, Ладожская), район Гидростроя (ул. Экспериментальная), район Севера (ул. Аустрина).

**Метод проведения исследования:** проведения опроса

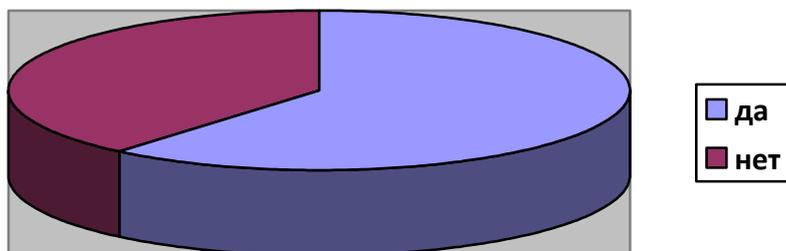
**Средство проведения исследования:** опросные листы

**Сроки проведения опроса:** декабрь 2017 г.

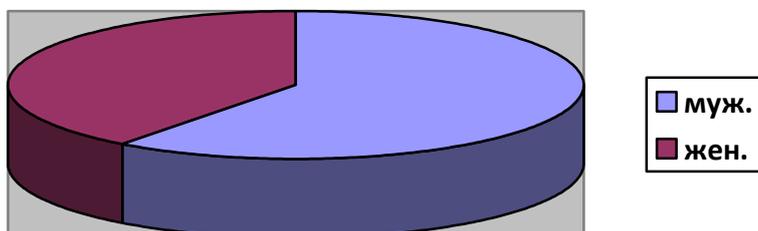
### **Результаты опроса**

Готовность купить галстук-бабочку из дерева проявили 154 респондента (61,13%). Данный сегмент представляет из себя и представителей женского и мужского пола. Из 154 респондентов 93(60,38%) - мужского пола и 61(39,61%) - женского пола.

### **Готовы ли вы купить галстук-бабочку?**



### Сегмент опрошенных, готовых купить галстук-бабочку



Декабрь 2016 год – январь 2017

**Число респондентов по городу Пенза:** 196

**География проводимого исследования:** центр города, ПГУАС, ПГУ, гимназия №13

**Метод проведения исследования:** проведения опроса

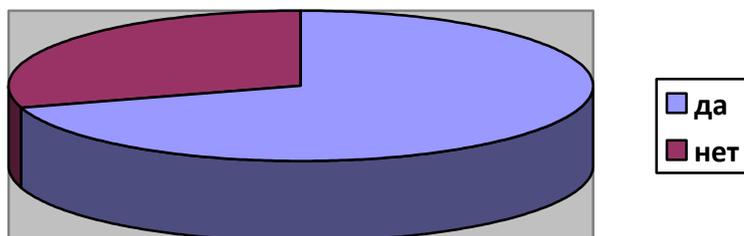
**Средство проведения исследования:** опросные листы

**Сроки проведения опроса:** декабрь 2017 г.

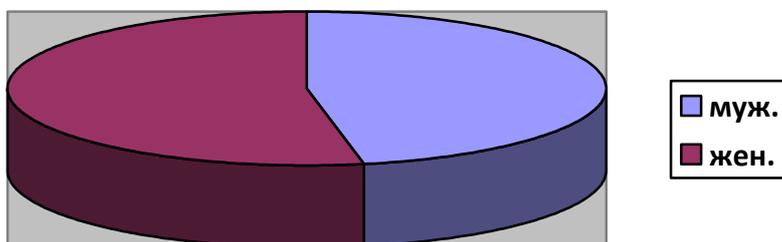
**Результаты опроса**

138 (70,41%) респондента оказались готовыми купить наш аксессуар. В данном сегменте лиц мужского и женского пола было примерно одинаково: женщин – 65 ( 47%), мужчин – 73 (53%).

### Готовы ли вы купить галстук- бабочку?



## Сегмент опрошенных, готовых купить галстук-бабочку



Видно, что за год желание людей купить себе оригинальный аксессуар только растет, это обеспечит спрос товара среди представителей и женского, и мужского пола.

В ходе исследования респонденты выявили **наиболее важные факторы покупки:**

- Доступная цена (53%)
- Качество (34%)
- Уникальный дизайн (7%)
- Индивидуальный подход к клиенту (6%)

### 3. РЕКЛАМА

*Рекла́ма* — направление в маркетинговых коммуникациях, в рамках которого производится распространение информации для привлечения внимания к объекту с целью формирования или поддержания интереса к нему.

Предполагается привлечь клиентов следующим образом:

- высокое качество продукта
- ручная работа
- оригинальность изделия
- индивидуальный подход к каждому клиенту
- возможность создания собственного варианта дизайна
- доступная цена
- небольшой срок выполнения заказа

Первое, что мы сделали - это создали группу в популярной среди молодежи социальной сети «Вконтакте», поэтому наша рекламная деятельность началась с продвижения сообщества (добавление участников). Возникла необходимость в печатных видах рекламы. Мы создали брошюры для раздачи потенциальным покупателям и баннер. Разработка каталога (в том числе и в электронном формате) стала одним из важнейших аспектов рекламной деятельности.

#### 4. КОМАНДА ПРОЕКТА

№ п/п	ФИ участника команды	Возраст/класс	Статус в команде
1	Другашов Александр,	16/10	Капитан команды
2	Жаворонкин Алексей,	16/10	Член команды
3	Богонина Диана,	16/10	Член команды
4	Соболева Дарья,	16/10	Член команды
5	Кочергина София,	16/10	Член команды
6	Лебедянец Дмитрий	16/10	Член команды

#### 5. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

Эффективность реализации данного проекта оценивается по следующим критериям: **социальная, культурно – познавательная и экономическая эффективность.**

**Показателем социальной эффективности** служит доступность создания малого инновационного предприятия и открытие новых рабочих мест. **Показателем культурно-познавательной и технической эффективности** является приобретение дополнительных знаний, умений и навыков и развитие познавательной и деловой активности как следствие восприятия ценностей предпринимательства, развитие экономической культуры, системы самообразования, развитие культуры труда и быта, удовлетворение культурных интересов потенциальных потребителей и покупателей.

**Показатели экономической эффективности проекта** будут определены как отношения затрат на реализацию проекта к увеличению доходов участников (**рентабельность**), увеличение доходов от продажи продукции в точках розничной торговли.

В связи с тем, что затраты на реализацию данного проекта достаточно велики, а проведенный мониторинг позволил оценить их экономическое состояние как плано-доходное, то реализация проекта вне стен социальных партнеров на данный момент не позволит говорить о получении сиюминутной прибыли, но позволяет надеяться на окупаемость проекта в ближайшей перспективе.

## **6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Предложенный проект рентабелен, в случае его полной реализации позволит нам открыть предприятие малого бизнеса с рабочими местами. Для города, государства и общества это будет налогооблагаемая база. Для участников это дополнительный доход.

## 7. ПРИЛОЖЕНИЕ

### Приложение 1

Процесс изготовления галстук-бабочки из цельной древесины:

<https://www.youtube.com/watch?v=nPkHoCKuOgE>

### Приложение 2

Анкета для социологического опроса 2016 года



Здравствуйте, мы представляем компанию "Secret Way To Fly". Мы занимаемся производством деревянных галстук-бабочек и других аксессуаров. Большая часть работы производится вручную. Наша продукция является уникальной, именно поэтому мы надеемся, ценители особенных вещей станут нашими постоянными клиентами. Мы предлагаем вам ответить на несколько вопросов, чтобы мы могли доработать и улучшить нашу продукцию.

**1. Слышали ли вы ранее о таких аксессуарах как деревянные галстук-бабочки?**

- Да, слышал(а)
- Нет, не слышал(а)

**2. Нравится ли вам наша продукция? Стали бы вы приобретать галстук-бабочки для себя или в подарок?**

- Да, стал(а) для себя
- Да, купил(а) бы в подарок
- Нет, мне не интересна эта продукция

**3. Какой узор на галстук-бабочке вы бы предпочли?**

- Клетка
- Горошек
- Полоска
- Без узора
- Другое

**4. Какая цена является для вас наиболее приемлемой?**

- До 300 рублей
- До 500 рублей
- До 700 рублей
- Более 1000 рублей

**5. Что вам нравится больше всего в данном продукте?**

**6. Что бы вы хотели изменить?**

**7. Ваш возраст?**

- До 18 лет
- 18-24 года
- 24-30 лет
- Старше 30 лет

**8. Ваш пол?**

- Мужской
- Женский

### Финансовый план на период окупаемости проекта (8 мес)

Кредитные средства – 600 000,00 руб. Собственные средства – 30 000,00 руб.							
МЕСЯЦ	Наименование затрат	Сумма затрат	Количество произведенной продукции	Себестоимость 1-ой шт.	Дилерская цена за 1 шт.	Выручка	Прибыль
1-ый	Организационные услуги (открытие ИП, регистрация в фондах, заказ печатей, открытие р/сч в банке)	15 000	800 шт.	721 руб.	400 руб.	320 000 руб.	<b>- 401 000 руб.</b>
	Аренда помещения	7 200					
	Покупка станка	360 000					
	Покупка техники	25 000					
	Интернет	4 000					
	Мебель, канц. товары	15 800					
	Материалы для производства (ткань, фанера, краска, лак, швейная фурнитура, упаковка)	108 000					
	Реклама	12 000					
	Коммунальные услуги	7 000					
	Аванс работникам	23 800					
			<b>ИТОГО выручка за месяц – 320 000 руб.</b>				
			<b>Остаток кредитных средств – 53 000 руб.</b>				
<b>ИТОГО затрат – 577 000 руб.</b>			<b>Оборотные средства – 373 000 руб.</b>				

<b>ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА – 373 000 руб.</b>							
МЕСЯЦ	Наименование затрат	Сумма затрат	Количество произведенной продукции	Себестоимость 1-ой шт.	Дилерская цена за 1 шт.	Выручка	Прибыль
<b>2-ой</b>	Ежемесячная выплата кредита	14 000	800	312	400	320 000	<b>- 401 000 руб.</b>
	Аренда помещения	7 200					
	Заработная плата работникам (база)	68 000					
	Налоги за работников	30 124					
	Интернет	4 000					
	Материалы для производства (ткань, фанера, краска, лак, швейная фурнитура, упаковка)	108 000					
	Реклама	12 000					
	Коммунальные услуги	7 000					
			<b>ИТОГО выручка за месяц – 320 000 руб.</b>				
			<b>Остаток денежных средств – 122 676 руб.</b>				
	<b>ИТОГО затрат – 250 324</b>		<b>Оборотные средства – 442 676 руб.</b>				

<b>ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА – 442 676 руб.</b>							
МЕСЯЦ	Наименование затрат	Сумма затрат	Количество произведенной продукции	Себестоимость 1-ой шт.	Дилерская цена за 1 шт.	Выручка	Прибыль
<b>3-ий</b>	Ежемесячная выплата кредита	14 000	1000 шт.	283 руб.	400 руб.	400 000 руб.	<b>- 401 000 руб.</b>
	Аренда помещения	7 200					
	Заработная плата работникам (база)	68 000					
	Налоги за работников	30 124					
	Интернет	4 000					
	Материалы для производства (ткань, фанера, краска, лак, швейная фурнитура, упаковка)	135 000					
	Реклама	12 000					
	Коммунальные услуги	7 000					
	Налоги Индивидуального предпринимателя	5 790 (один раз в квартал)					
			<b>Остаток денежных средств - 159 562 руб.</b>				
	<b>ИТОГО затрат – 283 114 руб.</b>		<b>Оборотные средства – 559 562 руб.</b>				

**ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА – 559 562 руб.**

МЕСЯЦ	Наименование затрат	Сумма затрат	Количество произведенной продукции	Себестоимость 1-ой шт.	Дилерская цена за 1 шт.	Выручка	Прибыль
<b>4-ый</b>	Ежемесячная выплата кредита	14 000	1200 шт.	253 руб.	400 руб.	480 000 руб.	<b>- 401 000 руб.</b>
	Аренда помещения	7 200					
	Зарботная плата работникам (база)	68 000					
	Налоги за работников	30 124					
	Интернет	4 000					
	Материалы для производства (ткань, фанера, краска, лак, швейная фурнитура, упаковка)	162 000					
	Реклама	12 000					
	Коммунальные услуги	7 000					
			<b>ИТОГО выручка за месяц – 480 000руб.</b>				
			<b>Остаток денежных средств – 255 220 руб.</b>				
<b>ИТОГО затрат – 304 324 руб.</b>			<b>Оборотные средства – 735 220 руб.</b>				

<b>ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА – 735 220 руб.</b>							
МЕСЯЦ	Наименование затрат	Сумма затрат	Количество произведенной продукции	Себестоимость 1-ой шт.	Дилерская цена за 1 шт.	Выручка	Чистая прибыль
<b>5-ый</b>	Ежемесячная выплата кредита	14 000	1400 шт.	236руб.	400 руб.	560 000 руб.	<u>231 572 руб.</u>
	Аренда помещения	7 200					
	Заработная плата работникам (база)	68 000					
	Налоги за работников	30 124					
	Интернет	4 000					
	Материалы для производства (ткань, фанера, краска, лак, швейная фурнитура, упаковка)	189 000					
	Реклама	12 000					
	Коммунальные услуги	7 000					
			<b>ИТОГО выручка за месяц – 560 000руб.</b>				
			<b>Остаток денежных средств – 403 896 руб.</b>				
<b>ИТОГО затрат – 331 324 руб.</b>			<b>Оборотные средства – 963 896 руб.</b>				

<b>ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА – 963 896 руб.</b>							
МЕСЯЦ	Наименование затрат	Сумма затрат	Количество произведенной продукции	Себестоимость 1-ой шт.	Дилерская цена за 1 шт.	Выручка	Чистая прибыль
<b>6-ой</b>	Ежемесячная выплата кредита	14 000	1600 шт.	223руб.	400 руб.	640 000 руб.	<u>887 248 руб.</u>
	Аренда помещения	7 200					
	Заработная плата работникам (база)	68 000					
	Налоги за работников	30 124					
	Интернет	4 000					
	Материалы для производства (ткань, фанера, краска, лак, швейная фурнитура, упаковка)	216 000					
	Реклама	12 000					
	Коммунальные услуги	7 000					
			<b>ИТОГО выручка за месяц – 640 000руб.</b>				
			<b>Остаток денежных средств – 605 572 руб.</b>				
<b>ИТОГО затрат – 358 324 руб.</b>			<b>Оборотные средства – 1 245 572 руб.</b>				

<b>ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА – 1 245 572 руб.</b>							
МЕСЯЦ	Наименование затрат	Сумма затрат	Количество произведенной продукции	Себестоимость 1-ой шт.	Дилерская цена за 1 шт.	Выручка	Чистая прибыль
<b>7-ой</b>	Досрочное погашение кредита	600 000	1600 шт.	236руб.	400 руб.	640 000 руб.	<b><u>- 3 076 руб.</u></b> <u>Погашается за счет оборотных средств</u>
	Аренда помещения	7 200					
	Заработная плата работникам (база)	68 000					
	Налоги за работников	30 124					
	Интернет	4 000					
	Материалы для производства (ткань, фанера, краска, лак, швейная фурнитура, упаковка)	216 000					
	Реклама	12 000					
	Коммунальные услуги	7 000					
			<b>ИТОГО выручка за месяц – 640 000руб.</b>				
			<b>Остаток денежных средств – 301 248 руб.</b>				
<b>ИТОГО затрат – 944 324 руб.</b>			<b>Оборотные средства – 941 248 руб.</b>				

<b>ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА – 938 172 руб.</b>							
МЕСЯЦ	Наименование затрат	Сумма затрат	Количество произведенной продукции	Себестоимость 1-ой шт.	Дилерская цена за 1 шт.	Выручка	Чистая прибыль
<b>8-ой</b>	Материалы для производства (ткань, фанера, краска, лак, швейная фурнитура, упаковка)	216 000	1600 шт.	215 руб.	400 руб.	640 000 руб.	<u>295 676</u> руб**.
	Аренда помещения	7 200					
	Зарботная плата работникам (база)	68 000					
	Налоги за работников	30 124					
	Интернет	4 000					
	Коммунальные услуги	7 000					
	Реклама	12 000					
			<b>ИТОГО выручка за месяц – 640 000руб.</b>				
			<b>Остаток денежных средств – 593 848 руб.</b>				
<b>ИТОГО затрат – 344 324 руб.*</b>			<b>Оборотные средства – 1 233 848 руб.</b>				

\*Расходная часть фиксируется на указанном уровне

\*\* Чистая прибыль ориентировочно остается на указанном уровне при условии сохранения цен на материалы и постоянном спросе на продукцию.