

2021

Бизнес-план производства косметики



Оглавление

1. Резюме	3
1.1. Сущность и цели проекта	3
1.2. Эффективность реализации проекта	3
1.3. Источник финансирования	4
2. Анализ результатов подготовительного периода	4
3. Анализ рынка и концепция маркетинга	4
3.1 Определение основной идеи и целей проекта	4
3.2 Анализ рынка	5
3.2.1 Общая характеристика рынка	5
3.2.2 Клиентская целевая группа	5
3.2.3 Оценка существующего спроса	5
3.2.4 Ожидаемая конкуренция	5
3.3 Маркетинговый план	6
3.3.1 Концепция маркетинга	6
3.3.2 План продаж	6
3.3.3 Тактика маркетинга	6
4. Организационный план	7
4.1. Разрешительные документы	7
4.2. Штатное расписание	7
4.3. Операционная модель бизнеса	7
4.4. Календарное осуществление проекта	7
5. Материальные ресурсы	7
5.1. Инвестиционные расходы	7
5.2. Прямые расходы	7
5.3. Косвенные расходы	7
6. Финансовый план	8
6.1. Условия и допущения, принятые для расчетов	8
6.2. Бюджет доходов и расходов	8
6.3. Бюджет движения денежных средств	8
6.4. Прогнозный баланс	9
6.5. Финансовые показатели	9
6.6. Показатели эффективности	10
6.7. Анализ безубыточности	10
6.8. Анализ чувствительности	11
7. Анализ рисков	11
7.1. Технологические риски	11
7.2. Организационный и управленческий риск	11
7.3. Риск материально-технического обеспечения	12
7.4. Финансовые риски	12
7.5. Экономические риски	12
7.6. Эпидемиологические риски	13
Приложение 1. Готовые к производству продукты	13
Приложение 2. Бизнес-процесс контроля показателей.....	13
Приложение 3. Бизнес-процесс контроля плана мероприятий	13

1. Резюме

1.1. Сущность и цели проекта

Данный бизнес-план проекта по производству косметики под брендом «XXX» и реализации ее на территории ... будет реализован на базе совместного предприятия YYY, зарегистрированного на территории

Члены команды имеют более чем **-летний опыт работы в косметической отрасли

....

Большая часть привлекаемых средств планируется направить на производство конечной косметической продукции, Производство планируется организовать

Продвижение товара планируется

Анализ рынка (см. *.*) позволяет сделать заключение о больших рыночных возможностях, имеющихся на территории для продаж косметических изделий под брендом «XXX».

Инициаторами проекта проведена большая подготовительная работа по запуску проекта:

-

Для реализации рыночных возможностей проекта необходимо провести следующие мероприятия:

-

Проведение перечисленных мероприятий, кроме управленческих навыков, потребует инвестиций в размере *,* млн. USD. В результате инвестирования этих средств инициатор проекта планирует:

- Достичь в пятый год развития проекта объема реализации продукции в **, * млн. USD за год,
- Получить за * лет чистую прибыль в размере почти ** млн. USD.

1.2. Эффективность реализации проекта

Таблица 1. Основные показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	**%
Период окупаемости - РВ, мес.	**
Дисконтированный период окупаемости - ДРВ, мес.	**
Чистый приведенный доход – NPV, USD	* *** ***
Индекс прибыльности - PI	* *
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	** , *

Анализируя показатели эффективности (см. Таблицу *), можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным, так как:

- NPV проекта составляет большую положительную величину;
- Внутренняя норма доходности (IRR проекта) существенно превышает действующие на рынке ставку кредитования;
- Дисконтированный срок окупаемости проекта – ** месяц, то есть проект окупается за период планирования даже с учётом дисконта,
- Индекс прибыльности значительно больше *.

На основании представленных выше данных можно сделать заключение, что рассматриваемый проект может быть рекомендован к реализации.

1.3.Источник финансирования

Финансирование проекта планируется за счёт средств инвестора по графику (см. Таблица 2).

Таблица 2. Поступление инвестиций, USD.

Финансирование	Всего	*-й год	*-ой год
Поступление инвестиций	* *** **	* *** **	*** **

2. Анализ результатов подготовительного периода

.....

3. Анализ рынка и концепция маркетинга

***.* Определение основной идеи и целей проекта**

Данный бизнес-план проекта по производству косметики под брендом «XXX» и реализации ее на территории ... будет реализован на базе совместного предприятия УУУ, зарегистрированного на территории

Члены команды имеют более чем **-летний опыт работы в косметической отрасли

....

Большая часть привлекаемых средств планируется направить на производство конечной косметической продукции, Производство планируется организовать

Продвижение товара планируется

Предложенная схема позволяет участникам проекта сократить риски

При этом конечный продукт под брендом «XXX», переносит на себя популярность и авторитет косметики,

Список планируемых к производству продуктов – см. Таблица 3.

Таблица 3. Список продуктов, планирующихся к производству

.....

Анализ подготовительного этапа приводит к выводу о следующих сильных сторонах проекта:

1.

С другой стороны, анализ рынка (см. *.*) позволяет сделать заключение о следующих возможностях, предоставляемыхрынком:

1.

Для реализации рыночных возможностей необходимо провести следующие мероприятия:

-

Проведение перечисленных мероприятий, кроме управленческих навыков, потребует инвестиций в размере *,* млн. USD В результате инвестирования этих средств инициатор проекта планирует:

- Достичь в пятый год развития проекта объёма реализации продукции в **, * млн. USD за год,
- Получить за * лет чистую прибыль в размере почти ** млн. USD.

***.* Анализ рынка**

***.*.* Общая характеристика рынка**

.....

3.2.2 Клиентская целевая группа

.....

3.2.3 Оценка существующего спроса

.....

3.2.4 Ожидаемая конкуренция

-

Таким образом, можно сделать выводы, что:

1.

Перечисленные выше обстоятельства определяют хорошие рыночные условия развития

3.3 Маркетинговый план

3.3.1 Концепция маркетинга

Предприятие планирует использовать для своего развития следующие рыночные возможности:

1.

3.3.2 План продаж

В результате планируемых мероприятий инициаторы планируют достичь следующего объёма продаж:

Таблица 4. План продаж

.....

3.3.3 Тактика маркетинга

Позиционирование

.....

Конкурентные преимущества

-

Развитие продукта

.....

Каналы сбыта

.....

Ценообразование

.....

Программа продвижения

.....

4. Организационный план

4.1. Разрешительные документы

Продукция предприятия обеспечена необходимыми сертификатами и декларациями соответствия.

4.2. Штатное расписание

Таблица 5. Штатное расписание

.....

Затраты на персонал, включая налоги – см. Таблица 6.

Таблица 6. Затраты на персонал с налогами, USD.

.....

4.3. Операционная модель бизнеса

Для управления предприятием будут внедрены бизнес-процессы план-фактного контроля показателей и плана мероприятий, графические схемы которых приведены в Приложениях * и * соответственно.

4.4. Календарное осуществление проекта

.....

5. Материальные ресурсы

5.1. Инвестиционные расходы

Инвестиционные средства в размере *,* млн. USD понадобятся в первые * года работы (см. Таблица 2) на финансирование оборотного капитала.

5.2. Прямые расходы

В прямые расходы войдут расходы на закупку сырья – см. Таблица 7.

Таблица 7. Прямые расходы, USD

.....

5.3. Косвенные расходы

Таблица 8. Список косвенных расходов

.....

Таблица 9. Косвенные расходы укрупнённо, USD

.....

6. Финансовый план

6.1. Условия и допущения, принятые для расчетов

- Выбранный горизонт планирования – * лет;
- Основная валюта проекта – USD;
- Ставка дисконтирования – **%.

6.2. Бюджет доходов и расходов

Таблица 10. Бюджет доходов и расходов, USD

По годам	ИТОГ О	* год	* год	* год	* год	* год
Выручка	** *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	** *** ***	** *** ***
Расходы	** *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	** *** ***	** *** ***
Валовая прибыль	** *** ***	_* *** ***	_*** ***	* *** ***	* *** ***	** *** ***
Прибыль	** *** ***	_* *** ***	_*** ***	* *** ***	* *** ***	** *** ***
Налог на прибыль	* *** ***	* *	* *	*** ***	* *** ***	* *** ***
Чистая прибыль	** *** ***	_* *** ***	_*** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***
Чистая прибыль с накоплением итога		_* *** ***	_*** *** ***	_* *** ***	* *** ***	** *** ***

Как видно из таблицы, компания начинает показывать устойчивую операционную прибыль с *-его года работы.

6.3. Бюджет движения денежных средств

Таблица 11. Бюджет движения денежных средств, USD

Основная деятельность	ИТО ГО	* год	* год	* год	* год	* год
Поступления от основной деятельности	** *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	** *** ***	** *** ***
Выручка	** *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	** *** ***	** *** ***
Выбытия от текущей деятельности	** *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	** *** ***	** *** ***
Прямые расходы	** *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	** *** ***

Косвенные расходы	** *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***
Налоги:	* *** ***			*** ***	* *** ***	* *** ***
Налог на прибыль	* *** ***		*	*** ***	* *** ***	* *** ***
Сальдо от основной деятельности	** *** ***	_* *** ***	_*** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***
Сальдо от основной деятельности с накоплением итога		_* *** ***	_* *** ***	_* *** ***	* *** ***	** *** ***
Инвестиционная деятельность						
Поступления	* *** ***	* *** ***	*** ***		*	*
Субсидии на пополнение оборотного капитала	* *** ***	* *** ***	*** ***		*	*
Итого поток по инвестиционной деятельности	* *** ***	* *** ***	*** ***		*	*
Денежные средства на начало периода		*	*	*	* *** ***	* *** ***
Итого поступления денежных средств	** *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	** *** ***	** *** ***
Итого оттоки денежных средств	** *** ***	* *** ***	* *** ***	* *** ***	** *** ***	** *** ***
Денежные средства на конец периода		*	*	* *** ***	* *** ***	** *** ***
Денежный поток от проекта	** *** ***	*	*	* *** ***	* *** ***	* *** ***
Чистый денежный поток с накоплением итога		*	*	* *** ***	* *** ***	** *** ***

БДДС показывает (см. Таблица **), что при выбранном графике финансирования планируемая компания не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет **, * млн. USD.

6.4. Прогнозный баланс

Таблица 12. Прогнозный баланс, USD

	* год	* год	* год	* год	* год
Денежные средства	*	*	* *** **	* *** **	** *** **
СУММАРНЫЙ АКТИВ	*	*	* *** **	* *** **	** *** **
Капитал	* *** **	* *** **	* *** **	* *** **	* *** **
Нераспределенная прибыль	_* *** **	_* *** **	_* *** **	* *** **	** *** **
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	*	*	* *** **	* *** **	** *** **

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса начинает накапливаться с *-его года и составляет почти ** млн. USD. к концу периода планирования.

6.5. Финансовые показатели

Таблица 13. Основные финансовые показатели

Показатели рентабельности:		Среднее значение
Коэффициент рентабельности валовой прибыли	%	**%
Коэффициент рентабельности операционной прибыли	%	**%
Коэффициент рентабельности чистой прибыли	%	**%
Коэффициент рентабельности инвестиций	%	**%
Показатели использования активов:		Среднее значение
Рентабельность активов (RCA)	%	**%
Коэффициент оборачиваемости активов		, *
Показатели основной деятельности		Среднее значение
Объем продаж, в мес.	USD	** ***
Объем текущих расходов, в мес.	USD	** ***
Чистая прибыль, в мес.	USD	*** ***
Денежный поток, в мес.	USD	*** ***

Финансовые показатели в периоде проекта имеют хорошие значения.

Планируемый бизнес демонстрирует высокую рентабельность по чистой прибыли и рентабельность инвестиций.

Рентабельность и оборачиваемость активов также имеют высокие значения.

6.6. Показатели эффективности

Таблица 14. Основные показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	**%
Период окупаемости - РВ, мес.	**
Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес.	**
Чистый приведенный доход – NPV, USD	* *** ***
Индекс прибыльности - PI	, *
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	** *

Анализируя показатели эффективности (см. Таблицу *), можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным, так как:

- NPV проекта составляет большую положительную величину;
- Внутренняя норма доходности (IRR проекта) существенно превышает действующие на рынке ставку кредитования;
- Дисконтированный срок окупаемости проекта – ** месяц, то есть проект окупается за период планирования даже с учётом дисконта,
- Индекс прибыльности значительно больше *.

6.7. Анализ безубыточности

Анализ безубыточности показывает хороший запас прочности планируемого бизнеса. Прогнозируемые объёмы реализации превышают объёмы, при которых производство перестаёт быть прибыльным:

Таблица 15. Анализ безубыточности

Параметры	Среднее значение за период расчета
Выручка, USD в мес.	* *** **
Расходы, USD в мес.	*** **
Постоянные расходы, USD в мес.	*** **
Переменные расходы, USD в мес.	*** **
Прибыль до вычета налогов, USD в мес.	*** **
Значение точки безубыточности:	
Точка безубыточности, % от ежемесячной загрузки	**%
Точка безубыточности ежемесячных продаж	*** **
Величина операционного рычага	**%

6.8. Анализ чувствительности

Таблица 16. Анализ чувствительности

Цена продукции	-**%	**%	-**%	**%
NPV, USD	*** **	* *** **	* *** **	* *** **
Срок окупаемости, мес.	не окупается	**	**	**

Анализ чувствительности по чистому денежному потоку (NPV) и сроку окупаемости демонстрирует хорошую устойчивость бизнеса к уменьшению цены продукции или объёма сбыта. Даже при падении продаж на **% от плана компания остаётся рентабельной.

7. Анализ рисков

.. Технологические риски

Возможный технологический риск - невыполнение плана производства из-за неисправности оборудования.

Оценка вероятности риска - низкая, степень влияния - высокая.

Наступление этого риска маловероятно, так как производство планируется на

.. Организационный и управленческий риск

1. Срыв выполнения плана реализации продукции

Вероятность возникновения данного риска средняя, степень влияния – высокая.

Для предотвращения данного риска планируется:

-

2. Снижение рыночных цен

Оценка вероятности риска - низкая, степень влияния - средняя.

Риск уменьшения цен в среднесрочной перспективе относительно не велик, поскольку рынок имеет большой потенциал роста. Длительное падение спроса на продукцию маловероятно, поскольку продукция привлекательна по соотношению ценовых и потребительских характеристик.

Тем не менее, для снижения указанного риска необходимо

-

***.*. Риск материально-технического обеспечения**

Оценка вероятности риска - низкая, степень влияния - средняя.

Запасы сырья практически безграничны, важно организовать его эффективный сбор.

МТО производство и логистики будет обеспечиваться высокопрофессиональными партнёрами – см. п. *.*.

Тем не менее для предотвращения данного риска планируется:

-

***.*. Финансовые риски**

Оценка вероятности риска - низкая, степень влияния - средняя.

Финансовый риск связан, прежде всего, с возможностью несвоевременной оплаты со стороны покупателей и санкциями со стороны кредиторов. С целью минимизации данного риска следует:

- При работе с отсрочкой платежа
-

***.*. Экономические риски**

Оценка вероятности риска - низкая, степень влияния - низкая.

Иницируя данный проект, авторы исходят из позитивного прогноза состояния экономики Тем не менее для предотвращения данного риска планируется

-

7.6. Эпидемиологические риски

Оценка вероятности риска - низкая, степень влияния - средняя.

Ухудшение эпидемиологической обстановки, связанной с пандемией COVID-**, может негативно повлиять на логистические каналы и даже заставить остановить производство. Однако, на момент разработки бизнес-плана эпидемиологической обстановки, а также начавшееся вакцинирование, вселяли оптимизм. Это обстоятельство не снимает с инициаторов проекта необходимости мониторить эпидемиологическую обстановку и принимать своевременные, адекватные решения.

Приложение *. Готовые к производству продукты

.....

Приложение *. Бизнес-процесс контроля показателей

.....

Приложение *. Бизнес-процесс контроля плана мероприятий

.....