**Бизнес-проект швейного цеха для пошива специальной одежды**

**ПрофСпец**



***Дивиз нашей компании -*** *Создай качественную спецодежду – повысь работоспособность и производительность труда.*

**СОДЕРЖАНИЕ**

**Введение**

1. **Резюме**
2. **Описание бизнеса**
3. **Факторы успеха**
4. **Финансовый план**
5. **Описание компании**
6. **Анализ отрасли и финансовый план**
7. **Факторы риска**

**Введение**

Специальная одежда — это [средство индивидуальной защиты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%80%D0%B5%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D1%83%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D0%B7%D0%B0%D1%89%D0%B8%D1%82%D1%8B), предназначенное для защиты от вредных и опасных [факторов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80) для здоровья [сотрудника](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA) на [рабочем месте](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%87%D0%B5%D0%B5_%D0%BC%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE).

Приобретение и выдача специальной одежды работодателями сотрудникам производств является обязательной. Согласно [российским нормам бухгалтерской отчетности](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%8B_%D0%B1%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%83%D1%87%D1%91%D1%82%D0%B0), [затраты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B) на приобретение спецодежды списываются на [себестоимость](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) [продукции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F).

На каждый выделенный вредный и опасный фактор рынок предлагает узкоспециализированные защитные ткани. Например, [разработаны](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A7%D0%B0%D0%B9%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BB%D1%8C) ткани для защиты от клещей и москитов, ткани для защиты от ветра, для защиты от конвективной теплоты, искр и брызг металла и так далее.

Основные материалы (ткани) применяемые для изготовления спецодежды это -[саржа](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D1%80%D0%B6%D0%B0), [молескин](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%BD_%28%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%29), [брезент](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82), [бязь](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%8F%D0%B7%D1%8C), [рипстоп](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D0%BF%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BF), [кордура](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%B4%D1%83%D1%80%D0%B0) и [сукно](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%BA%D0%BD%D0%BE).

Современное состояние швейной отросли в целом достаточно тяжелое, что связано со снижением выпуска швейных изделий, так как большая часть населения РФ имеют низкую покупательную способность, отсутствует государственная поддержка отрасли и меры по защите внутреннего рынка отечественного товара.

В последнее время многие наши сограждане всё чаще стали шить вещи на заказ. Во-первых, цены на готовую одежду с каждым днем растут. Во-вторых, зачастую одежду, идеально подходящую по фигуре можно только пошить на заказ. Поэтому бизнес в сфере пошива одежды сейчас очень перспективен. Обычно этим бизнесом занимаются люди знакомые не понаслышке со швейным производством, а именно, конструкторы одежды, технологи или модельеры. Очень важно с самого начала определиться с ассортиментом предоставляемых услуг. По этому наш цех имеет узкую специализацию - пошив специальной одежды для работников производств добывающих и перерабатывающих полезные ископаемые. С этой целью нужно обязательно изучить сложившуюся ситуацию на региональном рынке и правильно оценить конкурентов.

Крупнейшими компаниями российского рынка спецодежды и СИЗ являются: АО «Восток-Сервис-Спецкомплект», ПВ ООО «Фирма «Техноавиа», АО «ФПГ, Энергоконтракт», АО «ТД Тракт», ООО «Планета-Сириус», ООО «Спецобъединение Юго-Запад» и многие другие. Они крепко закрепились на внутреннем рынке и заработали отличную репутацию, но и цена на продукцию достаточно велика.

Задача проекта заключается в снижении затрат на обеспечение работников производства специальной рабочей одеждой. Цена на изделия «собственного» цеха предприятия будет значительно ниже, чем закупочная цена в компаниях российского рынка.

**Резюме**

Создавая качественную спецодежду – мы повышаем работоспособность и производительность труда.

**Описание бизнеса**

Ателье по пошиву рабочей одежды, для предприятий, осуществляющих добычу и переработку полезных ископаемых. Данный бизнес привлекает многих предпринимателей своими небольшими вложениями и относительно быстрой окупаемостью.

В Компании ПрофСпец изготавливается спецодежда для конкретного направления производства. Работники этой сферы деятельности будут обеспечены спецодеждой высшего качества. Изделия выпускаются по цене фабрик-изготовителей. Вся продукция компании соответствует европейским требованиям ХАССП (HACCP) и российскому ГОСТу.

Данным проектом швейного производства рассматривается работа на (местном) рынке, т.е. обслуживание конкретного предприятия или группы предприятий, если такие имеются. Проект предназначен для реструктуризации действующего предприятия и направлен на снижения себестоимости продукции, за счет экономии средств на закупку спецодежды для рабочего персонала.

Реструктуризация предприятия — это целенаправленное изменение структуры компании и входящих в неё элементов, которые формируют её бизнес, в связи с воздействиями, оказываемыми факторами внешней или внутренней среды.

В процессе реструктуризации может происходить совершенствование системы управления предприятием, изменение финансово-экономической политики, операционной деятельности, систем маркетинга, сбыта и управления персоналом

**Помещение цеха** по площади должно быть как примерно 150 квадратных метров. На действующем предприятии найти подходящее помещение не составит проблем, желательно уже с готовым ремонтом. Основное функциональное требование – напряжение в 380В. Данное помещение можно разместить в АБК (административно-бытовом комплексе) или оно может быть полуподвальным.

**Факторы успеха**

Компания ПрофСпец располагает уникальными компетенциями, позволяющими успешно реализовать данный бизнес-план:

* Наша рабочая одежда превосходит конкурентов, потому что обладает высоким качеством пошива.
* Цена на спецодежду гораздо ниже других производителей, за счет снижения затрат на производство.
* Одежда нашего производства обладает высокой защитой от вредных производственных факторов.
* За счет использования качественных тканей, наши изделия обладают практичностью и долговечностью.

**Финансовый план**

Затраты на производство спецодежды будут снижены за счет экономии средств на аренду и ремонт помещения, приобретения мебели и рекламных материалов.

Расчет предполагаемых затрат на реализацию:

* Приобретение оборудования – 143 тыс. руб.
* Приобретение инструмента – 60 тыс. руб.
* Приобретение расходных материалов – 60 тыс. руб.

**Описание компании**

Компания направлена на внедрение в уже действующее производство, с целью снижения себестоимости продукции.

Схема предполагаемой выручки от внедрения компании

•

**Анализ отрасли и финансовый план**

Для успешной реализации проекта потребуется нанять рабочих для пошива спецодежды, в количестве трех человек. Опытная швея за 1 месяц может пошить до 30 единиц одежды. Для обеспечения рабочего персонала сезонной спецодеждой двух человек будет достаточно.

В среднем, за год работы предприятие тратит на закупку верхней спецодежды 4 млн.р. на 300 человек.

Инвестиции на открытие:

* Регистрация, включая получение всех разрешений – 30т.р.
* Закупка текстиля и фурнитуры на первый месяц работы – 400т.р.
* Закупка оборудования – 600т.р.

Итог: 1 млн.030 т.р.

Ежемесячные затраты:

* Зарплата сотрудникам – 120 т.р.
* Закупка тканей и фурнитуры – 400т.р

Итог: 520 т.р.

Экономия составляет 2 млн.450 т.р.

**Факторы риска**

**Работа с пошивом одежды довольно тяжёлая**, что особенно отразиться в первый год работы. Но так как цех будет работать на массовое производство, то затраты в этом случае окупятся примерно за 12-18 месяцев. Рынок текстильной продукции, т.е. швейного производства, всегда характеризуется высокой конкуренцией. Однако, кроме этого главенствующего фактора, могущего значительно влиять на доходность швейного бизнеса, существует группа рисков, которым следует уделить особое внимание.

Риск снижения спроса. В силу экономических и социальных факторов (рост безработицы, снижение доходов населения и корпоративного сектора, инфляция, кризисы) есть риск того, что спрос на швейную продукцию может быть снижен. Однако, как показала практика прошлых кризисов, падение спроса на швейную продукцию происходит лишь в отдельных сегментах рынка. Поэтому при падении спроса на один вид продукции, можно заменить предложением товара другого типа или вида. В рамках небольшого швейного предприятия переключиться на другой тип выпускаемой швейной продукции значительно проще и быстрее. Это является одной из самых действенных мер по нивелированию последствий падения спроса на рынке. Рекомендуется иметь в портфеле заказов, как минимум, 3-4 вида выпускаемой продукции, ориентированной на разные классы клиентов.

Риск повышения издержек. Этот риск связан с ростом налоговой нагрузки, повышением цен на коммунальные услуги, электроэнергию, ставки аренды производственного помещения и закупки полуфабрикатов или сырья. Этот риск страхуется частичным резервированием финансовых средств, сырья на складе. Другим более результативным методом является внедрение в швейное производство инновационных методов – например, компьютерного моделирования, использование автоматических линий по раскройке, стирке и глажению. Также определенной мерой снижения издержек может быть перевод части персонала на работу в удаленном режиме, или привлечение для выполнения определенных функций, услуг аутсорсинговых компаний (например, охрана, логистика, обслуживание технического парка швейных машин).

Валютные риски. В швейном бизнесе нередко используются ткани (особенно шелковые или хлопчатобумажные), произведенные из импортного сырья. В данном случае может идти речь о риске, связанном с закупкой сырья за валюту. Для нейтрализации подобного риска можно использовать, как резервирование валютных средств на закупку, так и применять схемы валютного хеджирования (страхования) с использованием специальных банковских финансовых инструментов.

Сильные стороны проекта:

* постоянный спрос, за счет изнашивания изделий и выход срока службы изделий
* быстро меняющийся рынок одежды и текстиля
* выбор новых каналов продаж
* отсутствие конкуренции со стороны магазинов

Слабые стороны проекта:;

* некачественная работа персонала
* повышение цен на ткани, фурнитуру.

**Целевая аудитория потребителей**

Спрос на продукцию не снижается до полной остановки или ликвидации производства. Возможна продажа продукции рядом расположенным предприятиям или партнёрам предприятия.

**План производство**

Общая схема регистрации бизнеса швейного производства и дальнейшего его функционирования в российском правовом поле состоит из двух моментов: Первый момент связан с регистрацией бизнеса. Оптимальным вариантом на начальном этапе является использование организационной правовой формы ИП. Это позволит с одной стороны сократить документооборот по ведению различной отчетности, а с другой – выбрать наиболее оптимальный режим налогообложения. В данном случае выбран вариант налогового режима по форме УСН с 1% налоговой нагрузкой (по схеме: «доходы – расходы»). Кроме этого, при подаче заявления на регистрацию является обязательное указание основного кода деятельности ОКВЭД – 14.18.2 – «пошив текстильной продукции, одежды и аксессуаров». Также следует внести в регистрационное заявление код 14.18.21 – создание спецодежды.

**Организационная структура**

Для нормальной и качественной работы производства необходимо принять на работу следующий персонал:

Модельер–технолог. На эту должностную функцию возложена ответственность – насколько качественной и востребованной будет швейная продукция компании. В обязанность модельера – технолога входит подбор соответствующего стиля швейной продукции под требования заказчика – фактура ткани, расцветка, фасон и тип модели, раскройка и компоновка.

Раскройщик-технолог. В обязанность раскройщика входит раскройка ткани и подготовка для непосредственной обработки на швейных машинах и станках. Работа эта ответственная и требует от человека, занимающего эту должность, наличия профессионального опыта не менее 3 лет.

Швея-мотористка. В рассматриваемой схеме швейного производства предусмотрено задействование труда 6 профессиональных швей – мотористок. Все швеи мотористки работают на основе взаимозаменяемости на имеющемся швейном оборудовании – в соответствии с заказами. Т.е. швея – мотористка должна уметь работать не только на основных видах швейных машин, но и на оверложных, пуговичных или петельных машинах – автоматах.

Инженер-механик. В основные обязанности данной штатной единицы, которая будет задействована на 1\2 ставки оклада, входит ежедневный контроль работы всего оборудования производственного цеха, замена необходимых комплектующих частей, составление заявок на пополнение запчастями, ремонтной ведомости.

**Оборудование.**

Для комплектования технической части производства текстильной продукции, предусмотрено использовать, как импортное (80%), так и отечественное швейное оборудование (20%). Перечень данного оборудования выглядит следующим образом:

• прямострочная швейная машина;

• трикотажная швейная машина;

• оверложная автоматическая машина;

• петельные и пуговичные швейные автоматы;

• столы для швейных машин;

• раскроечные столы;

• гладильный пресс;

• гладильная установка;

• стеллаж складской;

• манекены;

• портняжные инструменты;

• компьютер с программным софтом для моделирования одежды;

• компьютеры для оборудования офисных рабочих мест

• офисная оргтехника;

• светильное оборудование;

• вентиляция и кондиционеры;

• пожарное оборудование и охранная сигнализация;

• хозяйственный инвентарь.