## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Мало кто может представить современный бизнес без рекламы. Несмотря на развитие интернет-технологий, печать книг, журналов, рекламной продукции — одна из составляющих продвижения практически каждой коммерческой организации. С каждым днём начинают работать всё новые частные фирмы, которым необходимы типографические услуги в том или ином виде (рекламные газеты и флаера, меню, визитки). Поэтому такая отрасль, как полиграфическая промышленность, очень развита, и барьер входа на рынок довольно низок ввиду необходимости невысоких первоначальных инвестиций и относительно быстрого срока окупаемости, а также отсутствия специальных навыков и знаний.

Благодаря скорости и высокому качеству работы типография может выделиться на фоне конкурентов и завоевать постоянных клиентов. В городах-миллионниках с населением до 4 млн. человек в среднем открыто от 230 до 300 подобных предприятий.

Сумма первоначальных инвестиций составляет **1 687 186** рублей.

Точка безубыточности достигается **в восьмой** месяц работы.

Срок окупаемости составляет от **21 месяцев**.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Оценивая концепцию вашего проекта, важно представить, какой именно сегмент вы планируете охватить. Наиболее распространенные направления деятельности типографий:

* рекламная сфера;
* изготовление журналов, книг, газет;
* выпуск упаковочной продукции.

Наименее трудоемкая и наиболее прибыльная сфера — выпуск рекламной продукции, поэтому в данном бизнес-плане эта услуга рассмотрена в качестве основной.

Продукция компании — это бланки, формуляры, листовки, бюллетени, брошюры. Потребителями являются физические и юридические лица, к примеру, рекламные агентства, дизайн-студии, издательства.

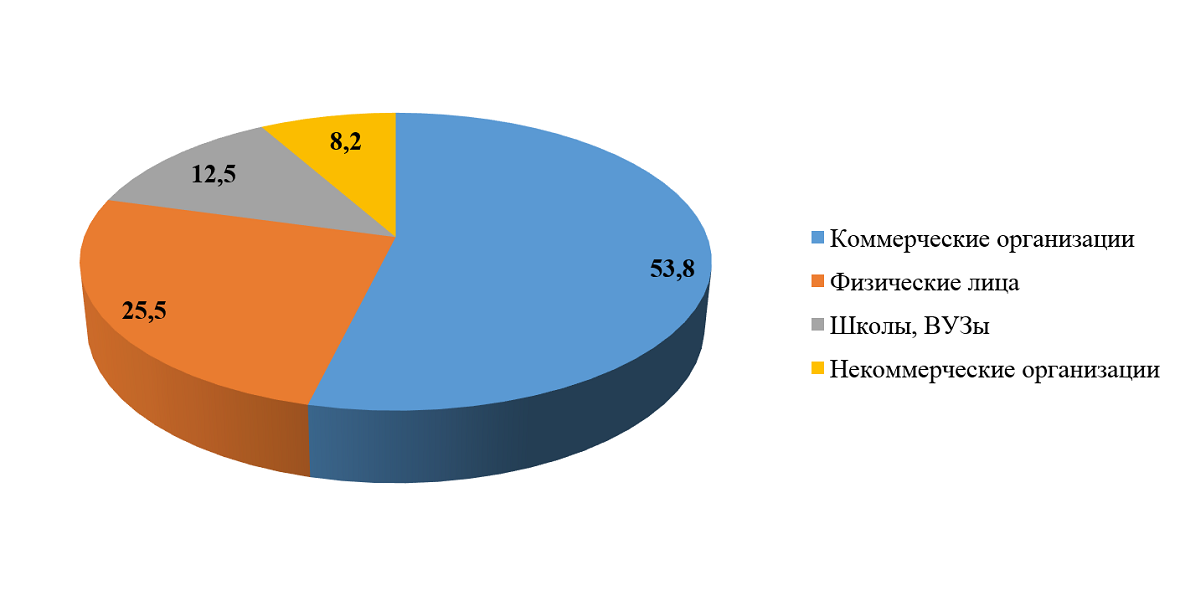
Оценивая доходы, которые может принести ваш типография, следует помнить о сезонности этого бизнеса: наиболее активные месяцы продаж приходятся на предновогодний период. Часы работы типографии: ежедневно с 09:00-20:00. Перечень и стоимость услуг, предоставляемых в вашей типографии, указаны ниже:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Услуга** | **Формат** | **Цветность** | **Тираж** | | |
| Изготовление фотокниг |  | | **Любой** | | |
| 2000 руб./шт | | |
| Изготовление визиток | 1000 шт.-3000 шт. | 3001 шт.-5000 шт. | 5001 шт.-10000 шт. |
| 0,75 руб./шт. | 0,5 руб./ шт | 0,35 руб./шт. |
| Тиснение на бумаге | 100 шт.-500 шт. | 501 шт.-3000 шт. | 3001 шт-10000 шт. |
| 8,4 руб./шт. | 7,2 руб./ шт. | 6,4 руб./ шт. |
| Изготовление календарей | 500 шт.-2000 шт. | 2001 шт-4000 шт. | 4001 шт.-6000 шт. |
| 10 руб./шт. | 7 руб./шт. | 4 руб./шт. |
| Изготовление бланочной продукции |  |  | 50 шт.-1000 шт. | 1001 шт.-5000 шт. | 5001 шт.-10000 шт. |
| А3 | 1+0 | 2,45 руб./шт. | 1,65 руб./шт. | 1,25 руб./шт. |
| 1+1 | 4,25 руб./шт. | 2,65 руб./шт. | 1,85 руб./шт. |
| А4 | 1+0 | 1,55 руб./шт. | 1,15 руб./шт. | 0,95 руб./шт. |
| 1+1 | 2,45 руб./шт. | 1,65 руб./шт. | 1,25 руб./шт. |
| А5 | 1+0 | 1,15 руб./шт. | 0,95 руб./шт. | 0,67 руб./шт. |
| 1+1 | 1,65 руб./шт. | 1,25 руб./шт. | 1,05 руб./шт. |
| А6 | 1+0 | 0,95 руб./шт. | 0,67 руб./шт. | 0,8 руб./шт. |
| 1+1 | 1,25 руб./шт. | 1,05 руб./шт. | 0,95 руб./шт. |
| Изготовление флаеров |  |  | 500 шт-2000 шт. | 2001 шт-4000 шт. | 4001 шт-10000 шт. |
| А5 | 4+0 | 6 руб./шт. | 2 руб./шт. | 0,8 руб./шт. |
| А5 | 4+4 | 10 руб./шт. | 4 руб./шт. | 1,5 руб./шт. |
| А6 | 4+0 | 5 руб./шт. | 1,8 руб./шт. | 0,7 руб./шт. |
| А6 | 4+4 | 9 руб./шт. | 3,5 руб./шт. | 1 руб./шт. |
| Изготовление блокнотов |  | | 100 шт-400 шт. | 401 шт-1500 шт. | 1501 шт-2500 шт. |
| 75,4 руб./шт. | 58,6 руб./шт. | 49,7 руб./шт. |
| Брошюровка |  | | 10 шт-50 шт. | 51 шт-100 шт. | 101 шт-250 шт. |
| 40 руб./шт. | 25 руб./шт. | 15 руб./шт. |

Со временем рекомендуется диверсифицировать ассортимент, внедрив печать на футболках и кружках, изготовление сувениров и т.д.

## 3. Описание рынка сбыта

Потенциальными потребителями полиграфических услуг являются физические и юридические лица, которые нуждаются в изготовлении бланков, формуляров, бюллетеней, листовок, рекламных брошюр, проспектов, а также в срочном и несроч­ном изготовлении копий печатных материалов. Рекомендуется привлечь к сотрудничеству школы и ВУЗы, которые регулярно нуждаются в полиграфической продукции и обеспечат стабильные заказы на долгий период. Наибольший удельный вес в общем объеме клиентов составляют коммерческие организации, которым требуется рекламная продукция, далее идут физические лица и образовательные учреждения. Наименьшее число клиентов приходится на некоммерческие организации, к ним относятся, например, благотворительные организации, которые нуждаются в рекламных буклетах и брошюрах. В процентном соотношении ваша целевая аудитория выглядят примерно следующим образом:



Проведем SWОТ-анализ деятельности вашего проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта** | **Слабые стороны проекта** |
| * Своевременное предоставление услуг; * Возможность предоставления ускоренных услуг; * Наличие веб-сайта, площадки в соц. сетях; * Расчет посредством различных форм платежей; * Система скидок для клиентов; * Наличие правдивых отзывов клиентов; * Качественное оборудование; * Широкий ассортимент предоставляемых услуг; * Возможность выполнения заказа при маленьких тиражах. | * Невыполнение условий договора заказчиком (несвоевременная оплата и т.д.); * Сложная организация системы внутреннего контроля на предприятии. |
| **Возможности проекта** | **Угрозы проекта** |
| * Возможность привлечения к сотрудничеству школ, ВУЗов; * Возможность создания сети типографий; * Потенциал обслуживания крупнейших организаций вашего региона. | * Рост числа конкурентов на рынке; * Моральный износ оборудования. |

## 4. Продажи и маркетинг

Типография — именно тот бизнес, который лучше развивать посредством Интернета. Обозначим основные направления деятельности при запуске рекламной кампании.

* Создание адаптивного сайта, с помощью которого можно будет произвести расчет стоимости услуг типографии в зависимости от тиража, размеров, цветности заказываемых товаров. Также на сайте должны быть указаны перечень предоставляемых услуг, фото производства, отзывы клиентов, ваши контактные данные, ссылки на профили в соц. сетях. После создания сайта нужно прибегнуть к помощи грамотного специалиста-директолога, который при умеренном рекламном бюджете (20 000 руб./мес.) сможет обеспечить вам поток заявок.
* Создание группы в контакте и профиля в инстаграме. Систематичное ведение группы и профиля в соц. сетях позволит получать от 2 заказов день спустя 6 месяцев после запуска проекта. Если у вас нет опыта продаж в соц. сетях, лучше доверить ведение и продвижение профессионалу. В первые месяцы для наработки базы клиентов можно использовать рекламные акции, такие, как:

— Скидка 15 % на первый заказ;

— Скидка на заказ до конца месяца;

— Приведи друга- получи скидку.

* В дополнение в онлайн-методам привлечения, можете воспользоваться обменом промо-материалами с другими компаниями (курьерские службы, доставка еды и т.д.)
* Кроме того, в вашей типографии желательно нахождение менеджера по продажам, который будет продавать услуги фирмы посредством телефонных обращений. Это позволит найти корпоративных клиентов и получить обратную связь.

## 5. План производства

Обозначим основные этапы запуска типографии.

1. Регистрация в государственных органах

Открытие типографии не требует специальных разрешений и лицензий, поэтому перед открытием достаточно зарегистрировать в себя в качестве индивидуального предпринимателя с упрощенной системой налогообложения (6% с доходов), а также открыть расчетный счет.

2. Поиск помещения и ремонт

Что касается размещения типографии, то к нему предъявляются определенные требования:

* Квадратура от 40 м2;
* Вытяжка/ проветриваемость помещения;
* Возможность расширения в будущем под складское помещение для готовой продукции.

В качестве помещения под небольшую типографию подойдет площадь от 40 кв. м. Слишком малые площади не подойдут по причине того, что не позволят разместить все оборудование (а это как минимум 5-6 машин). Плюс ко всему, необходимо дать простор операторам, выделить складское помещение для хранения материалов и готовой продукции. Наконец, нужно выделить площадь для посетителей, расположить мягкий диван и стулья. Арендные платежи за площадь в 40 кв. м. в зависимости от месторасположения составят порядка 28 — 40 тыс. рублей в месяц.

3. Покупка необходимого оборудования и инвентаря

Для открытия типографии необходимо следующее оборудование:

* Цифровая печатная машина с растровым процессором для офсетной печати (устройство, переносящее изображение с формы на поверхность материала посредством резинового полотна; применяется для печати листовок, бланков, деловой документации, брошюр, плакатов, визиток, открыток, буклетов, купонов, фотоснимков, в общем, подавляющего большинства продукции типографии);
* Режущий плоттер (это аппарат для точного вырезания любых трафаретов или изображений из различных материалов);
* Брошюровщик (устройство предназначены для переплета документов (скрепления листов скобой);
* Лазерный МФУ;
* Термопресс многофункциональный (специализированное современное оборудование, которое позволяет качественно переносить всевозможные изображения на разные поверхности, используется для нанесения на кепки, кружки, футболки нужные изображения);
* Резак (используется для резания бумаги на ровные части и выравнивания краев);
* Ламинатор;
* Компьютер;
* Расходные материалы: бумага, термопленка, оракал, магнитный винил, краска.

Ввиду высокой стоимости нового оборудования, можно поискать варианты поддержанного, тогда цена будет в примерно в 2 раза ниже. В данном бизнес-плане приведено оборудование, бывшее в производстве не более трех лет.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| **Производственное оборудование и инвентарь** | | | |
| Офсетная печатная машина Ryobi 512H | 1 | 680 000 | 680 000 |
| Режущий плоттер Mimaki CG-60SRIII | 1 | 110 000 | 110 000 |
| Брошюровщик Office Kit B3432E | 1 | 47 000 | 47 000 |
| Лазерный МФУ HP LaserJet Pro M435nw | 1 | 37 000 | 37 000 |
| Термопресс многофункциональный Gifttec MASTER комбо 6 в 1 | 1 | 39 000 | 39 000 |
| Резак KW-TRIO 3919 | 2 | 4 150 | 8 300 |
| Ламинатор FELLOWES Saturn 3i | 1 | 7 500 | 7 500 |
| Компьютер Acer Extensa EX2511G-P8BS | 2 | 27 000 | 54 000 |
| Стол для резки | 1 | 6 000 | 6 000 |
| Расходный инвентарь\* |  | 85 000 | 85 000 |
| **Мебель и инвентарь для клиентов и персонала** | | | |
| Шкаф для одежды | 1 | 7 100 | 7 100 |
| Стол | 1 | 3 900 | 3 900 |
| Стул | 6 | 800 | 4 800 |
| Микроволновая печь | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Электрический чайник | 1 | 2 000 | 2 000 |
| Диван | 1 | 12 000 | 12 000 |
| **Итого** |  |  | **1 106 600** |

\*В расходный инвентарь включается: бумага, противоотмарывающий материал для офсетных печатных машин, картиридж для принтера, картон, металлические/пластиковые пружины, календарные петли, магнитный винил, оракал.

4. Поиск персонала

Сложнее всего будет найти профессиональных печатников, так как для качественной работы потребуется опыт и профильное образование. Поиск таких специалистов лучше осуществить на портале hh.ru, доступ к резюме обойдется в 15 000 руб. Также вам понадобится опытный менеджер по продажам и администраторы-менеджеры, которые будут заниматься встречей клиентов, расчетом стоимости и передачей готовой продукции. Их также целесообразнее искать на вышеприведенном сайте либо осуществить поиск через знакомых или соц. сети.

5. Маркетинговая политика

Обозначим основные виды затрат, с которыми вам предстоит столкнуться в процессе реализации рекламной кампании:

1. Создание и раскрутка сайта — 150 000 руб.;
2. Бюджет на контекстную рекламу — 20 000 руб.;
3. Раскрутка группы и профиля в соц. сети — 10 000 руб.;
4. Промо-листовки — 2 000 руб.

**Календарный план открытия типографии**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/длительность исполнения, нед.** | 1 нед. | 2 нед. | 3 нед. | 4 нед. | 5 нед. |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |
| Запуск рекламной кампании |  |  |  |  |  |
| Покупка инвентаря и оборудования |  |  |  |  |  |
| Поиск помещения |  |  |  |  |  |
| Поиск кадров |  |  |  |  |  |

## 6. Организационная структура

Главный сотрудник вашей типографии — печатник, который осуществляет подготовку материалов и печатной машины к производству, приладку и печать всех видов полиграфической продукции, профилактическое обслуживание и ремонт печатной машины, следит за соблюдением скоростных режимов и графика печати. График работы печатника- 2/2 по 12 часов день, заработная плата самая высокая на предприятии (45 000 руб.), так как требуются кандидаты с опытом работы и профильным образованием. Идеально, чтобы данные сотрудники были специалистами широкого профиля и могли работать с плоттером, брошюровщиком, термопрессом. Но даже в этом случае необходимо нанять помощников, которые будут производить работы под надзором печатников. В первые месяцы, когда база клиентов еще не наработана и заказов мало, достаточно двух печатников, далее — без помощников с з/п по 15 000 руб. не обойтись.

Следующий сотрудник, которого необходимо привлечь — менеджер по продажам, который осуществляет звонки потенциальным клиентам и предлагает полиграфические услуги. Менеджер может работать удаленно, оплата его работы происходит в зависимости от количества реализованных услуг (15 %). Кандидат также должен иметь опыт работы в сфере продаж, должен разрабатывать продающие скрипты для разговоров, сдавать ежемесячную отчетность директору о количестве отработанных контактов и конверсии.

Также в штат необходимо нанять дизайнера, который осуществляет разработку макетов листовок‚ буклетов‚ визиток‚ открыток‚ календарей, а также занимается подготовкой файлов к печати. Заработная плата дизайнера — 18 000 руб., режим работы — 5/2.

Прием клиентов и их консультацию осуществляет менеджер. Также он производит расчет стоимости заказов, принимает входящие вызовы, отвечает на сообщения клиентов и т.д. Так как типография работает ежедневно, есть необходимость в найме двух менеджеров, которые работают посменно, их заработная плата составляет 15 000 руб./мес.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Персонал** | **Количество сотрудников** | **З/п на 1 сотрудника (руб.)** | **Зарплата итого (руб.)** |
| Руководитель (оклад+премии) | 1 | 32 231 | 32 231 |
| Менеджер (оклад) | 2 | 15 000 | 30 000 |
| Менеджер по продажам (%) | 1 | 10 846 | 10 846 |
| Бухгалтер | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Печатник | 2 | 45 000 | 90 000 |
| Дизайнер | 1 | 18 000 | 18 000 |
| **Общий фонд з/п** |  |  | **186 076** |

## 7. Финансовый план

Инвестиции в открытие типографии выглядят следующим образом:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество, штук** | **Стоимость 1 штуки, руб.** | **Общая сумма, руб.** |
| Оборудование и инвентарь |  |  | 1 106 600 |
| Ремонт косметический | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Регистрация ИП | 1 | 3 800 | 3 800 |
| Создание сайта | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Раскрутка группы и профиля в соц. сетях | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Контекстная реклама | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Промо-материалы | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Поиск персонала | 1 | 15 000 | 15 000 |
| **Итого** |  |  | **1 355 400** |

Текущие расходы в первый месяц работы представлены ниже:

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые затраты в первый месяц работы** | |
| **Переменные расходы** | **237 145** |
| Заработная плата | 186 076 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | 51 069 |
| **Постоянные расходы** | **94 641** |
| Аренда (40 кв. м.) | 28 000 |
| Коммунальные платежи | 6 000 |
| Реклама, маркетинг, печатные материалы | 32 000 |
| Амортизация\*\* | 9 964 |
| Непредвиденные расходы | 10 000 |
| Налоги УСН | 8 677 |
| **Итого расходы** | **331 786** |

\*\*Амортизация начисляется линейным способом в течение 7 лет.

Общая сумма первоначальных инвестиций составляет 1 687 186 руб.

Прогноз финансовых показателей предприятия на 2 года:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование вида услуги** | **Показатели** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| **Изготовление визиток** | Средняя цена | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Количество | 10 000 | 17 000 | 24 000 | 28 000 | 32 000 | 36 000 |
| Доход | **5 000** | **8 500** | **12 000** | **14 000** | **16 000** | **18 000** |
| **Изготовление фотокниг** | Средняя цена | 2 000 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 |
| Количество | 8 | 19 | 30 | 41 | 52 | 63 |
| Доход | **16 000** | **2 185** | **3 450** | **4 715** | **5 980** | **7 245** |
| **Тиснение на бумаге** | Средняя цена | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 |
| Количество | 2 000 | 3 500 | 5 000 | 6 500 | 8 000 | 9 500 |
| Доход | **14 400** | **25 200** | **36 000** | **46 800** | **57 600** | **68 400** |
| **Изготовление календарей** | Средняя цена | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 |
| Количество | 3 000 | 5 000 | 7 000 | 9 000 | 11 000 | 13 000 |
| Доход | **21 000** | **35 000** | **49 000** | **63 000** | **77 000** | **91 000** |
| **Изготовление бланочной продукции** | Средняя цена | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 |
| Количество | 5 000 | 8 600 | 12 200 | 15 800 | 19 400 | 23 000 |
| Доход | **6 900** | **11 868** | **16 836** | **21 804** | **26 772** | **31 740** |
| **Изготовление флаеров** | Средняя цена | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 |
| Количество | 3 000 | 6 000 | 9 000 | 12 000 | 15 000 | 18 000 |
| Доход | **8 490** | **16 980** | **25 470** | **33 960** | **42 450** | **50 940** |
| **Изготовление блокнотов** | Средняя цена | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 |
| Количество | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 |
| Доход | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** |
| **Брошюровка** | Средняя цена | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| Количество | 100 | 55 | 81 | 107 | 133 | 159 |
| Доход | **2 500** | **1 375** | **2 025** | **2 675** | **3 325** | **3 975** |
| **Итого выручка** | | **144 610** | **171 428** | **215 101** | **257 274** | **299 447** | **341 620** |
| **Переменные расходы** | | **237 145** | **254 614** | **264 222** | **273 500** | **282 778** | **292 056** |
| Заработная плата | | 186 076 | 189 429 | 194 888 | 200 159 | 205 431 | 210 703 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | 51 069 | 51 471 | 52 127 | 52 759 | 53 392 | 54 024 |
| Расходный инвентарь | | 0 | 13 714 | 17 208 | 20 582 | 23 956 | 27 330 |
| **Постоянные расходы** | | **94 641** | **96 250** | **98 870** | **101 400** | **103 931** | **106 461** |
| Аренда (40 кв.м.) | | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 |
| Коммунальные платежи и телефонная связь | | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 |
| Реклама, печатные материалы | | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 |
| Амортизация | | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 |
| Непредвиденные расходы | | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | 8 677 | 10 286 | 12 906 | 15 436 | 17 967 | 20 497 |
| **Итого расходы** | | **331 786** | **350 864** | **363 092** | **374 901** | **386 709** | **398 518** |
| Чистая прибыль | | -187 176 | -179 436 | -147 991 | -117 627 | -87 262 | -56 898 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | -117 466 | -107 715 | -72 995 | -39 467 | -5 940 | 27 588 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | -127 430 | -117 679 | -82 959 | -49 431 | -15 904 | 17 624 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | -1 542 576 | -1 722 012 | -1 870 003 | -1 987 630 | -2 074 892 | -2 131 790 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | -187 176 | -366 612 | -514 603 | -632 230 | -719 492 | -776 390 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование вида услуги** | **Показатели** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| **Изготовление визиток** | Средняя цена | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Количество | 40 000 | 44 000 | 48 000 | 52 000 | 56 000 | 60 000 |
| Доход | **20 000** | **22 000** | **24 000** | **26 000** | **28 000** | **30 000** |
| **Изготовление фотокниг** | Средняя цена | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 |
| Количество | 74 | 85 | 96 | 107 | 118 | 129 |
| Доход | **8 510** | **9 775** | **11 040** | **12 305** | **13 570** | **14 835** |
| **Тиснение на бумаге** | Средняя цена | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 |
| Количество | 11 000 | 12 500 | 14 000 | 15 500 | 17 000 | 18 500 |
| Доход | **79 200** | **90 000** | **100 800** | **111 600** | **122 400** | **133 200** |
| **Изготовление календарей** | Средняя цена | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 |
| Количество | 15 000 | 17 000 | 19 000 | 21 000 | 23 000 | 25 000 |
| Доход | **105 000** | **119 000** | **133 000** | **147 000** | **161 000** | **175 000** |
| **Изготовление бланочной продукции** | Средняя цена | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 |
| Количество | 26 600 | 30 200 | 33 800 | 37 400 | 41 000 | 44 600 |
| Доход | **36 708** | **41 676** | **46 644** | **51 612** | **56 580** | **61 548** |
| **Изготовление флаеров** | Средняя цена | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 |
| Количество | 21 000 | 24 000 | 27 000 | 30 000 | 33 000 | 36 000 |
| Доход | **59 430** | **67 920** | **76 410** | **84 900** | **93 390** | **101 880** |
| **Изготовление блокнотов** | Средняя цена | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 |
| Количество | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 |
| Доход | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** |
| **Брошюровка** | Средняя цена | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| Количество | 185 | 211 | 237 | 263 | 289 | 315 |
| Доход | **4 625** | **5 275** | **5 925** | **6 575** | **7 225** | **7 875** |
| **Итого выручка** | | **383 793** | **425 966** | **468 139** | **510 312** | **552 485** | **594 658** |
| **Переменные расходы** | | **301 334** | **310 613** | **319 891** | **329 169** | **338 447** | **347 725** |
| Заработная плата | | 215 974 | 221 246 | 226 517 | 231 789 | 237 061 | 242 332 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | 54 657 | 55 289 | 55 922 | 56 555 | 57 187 | 57 820 |
| Расходный инвентарь | | 30 703 | 34 077 | 37 451 | 40 825 | 44 199 | 47 573 |
| **Постоянные расходы** | | **108 992** | **111 522** | **114 052** | **116 583** | **119 113** | **121 643** |
| Аренда (40 кв.м.) | | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 |
| Коммунальные платежи и телефонная связь | | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 |
| Реклама, печатные материалы | | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 |
| Амортизация | | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 |
| Непредвиденные расходы | | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | 23 028 | 25 558 | 28 088 | 30 619 | 33 149 | 35 679 |
| **Итого расходы** | | **410 326** | **422 134** | **433 943** | **445 751** | **457 560** | **469 368** |
| Чистая прибыль | | -26 533 | 3 832 | 34 196 | 64 561 | 94 925 | 125 290 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | 61 115 | 94 643 | 128 171 | 161 698 | 195 226 | 228 753 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | 51 151 | 84 679 | 118 207 | 151 734 | 185 262 | 218 789 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | -2 158 323 | -2 154 491 | -2 120 295 | -2 055 734 | -1 960 809 | -1 835 519 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | -802 923 | -799 091 | -764 895 | -700 334 | -605 409 | -480 119 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование вида услуги** | **Показатели** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** |
| **Изготовление визиток** | Средняя цена | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Количество | 64 000 | 68 000 | 72 000 | 76 000 | 80 000 | 84 000 |
| Доход | **32 000** | **34 000** | **36 000** | **38 000** | **40 000** | **42 000** |
| **Изготовление фотокниг** | Средняя цена | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 |
| Количество | 140 | 151 | 162 | 173 | 184 | 195 |
| Доход | **16 100** | **17 365** | **18 630** | **19 895** | **21 160** | **22 425** |
| **Тиснение на бумаге** | Средняя цена | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 |
| Количество | 20 000 | 21 500 | 23 000 | 24 500 | 26 000 | 27 500 |
| Доход | **144 000** | **154 800** | **165 600** | **176 400** | **187 200** | **198 000** |
| **Изготовление календарей** | Средняя цена | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 |
| Количество | 27 000 | 29 000 | 31 000 | 33 000 | 35 000 | 37 000 |
| Доход | **189 000** | **203 000** | **217 000** | **231 000** | **245 000** | **259 000** |
| **Изготовление бланочной продукции** | Средняя цена | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 |
| Количество | 48 200 | 51 800 | 55 400 | 59 000 | 62 600 | 66 200 |
| Доход | **66 516** | **71 484** | **76 452** | **81 420** | **86 388** | **91 356** |
| **Изготовление флаеров** | Средняя цена | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 |
| Количество | 39 000 | 42 000 | 45 000 | 48 000 | 51 000 | 54 000 |
| Доход | **110 370** | **118 860** | **127 350** | **135 840** | **144 330** | **152 820** |
| **Изготовление блокнотов** | Средняя цена | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 |
| Количество | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 |
| Доход | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** |
| **Брошюровка** | Средняя цена | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| Количество | 341 | 367 | 393 | 419 | 445 | 471 |
| Доход | **8 525** | **9 175** | **9 825** | **10 475** | **11 125** | **11 775** |
| **Итого выручка** | | **636 831** | **679 004** | **721 177** | **763 350** | **805 523** | **847 696** |
| **Переменные расходы** | | **396 003** | **405 281** | **414 559** | **423 837** | **433 115** | **442 393** |
| Заработная плата | | 277 604 | 282 876 | 288 147 | 293 419 | 298 690 | 303 962 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | 67 452 | 68 085 | 68 718 | 69 350 | 69 983 | 70 615 |
| Расходный инвентарь | | 50 946 | 54 320 | 57 694 | 61 068 | 64 442 | 67 816 |
| **Постоянные расходы** | | **124 174** | **126 704** | **129 235** | **131 765** | **134 295** | **136 826** |
| Аренда (40 кв.м.) | | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 |
| Коммунальные платежи и телефонная связь | | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 |
| Реклама, печатные материалы | | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 |
| Амортизация | | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 |
| Непредвиденные расходы | | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | 38 210 | 40 740 | 43 271 | 45 801 | 48 331 | 50 862 |
| **Итого расходы** | | **520 177** | **531 985** | **543 794** | **555 602** | **567 410** | **579 219** |
| Чистая прибыль | | 116 654 | 147 019 | 177 383 | 207 748 | 238 113 | 268 477 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | 232 281 | 265 808 | 299 336 | 332 863 | 366 391 | 399 918 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | 222 317 | 255 844 | 289 372 | 322 899 | 356 427 | 389 954 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | -1 718 865 | -1 571 846 | -1 394 463 | -1 186 715 | -948 602 | -680 125 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | -363 465 | -216 446 | -39 063 | 168 685 | 406 798 | 675 275 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование вида услуги** | **Показатели** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** |
| **Изготовление визиток** | Средняя цена | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Количество | 88 000 | 92 000 | 96 000 | 100 000 | 104 000 | 108 000 |
| Доход | **44 000** | **46 000** | **48 000** | **50 000** | **52 000** | **54 000** |
| **Изготовление фотокниг** | Средняя цена | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 |
| Количество | 206 | 217 | 228 | 239 | 250 | 261 |
| Доход | **23 690** | **24 955** | **26 220** | **27 485** | **28 750** | **30 015** |
| **Тиснение на бумаге** | Средняя цена | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 | 7,20 |
| Количество | 29 000 | 30 500 | 32 000 | 33 500 | 35 000 | 36 500 |
| Доход | **208 800** | **219 600** | **230 400** | **241 200** | **252 000** | **262 800** |
| **Изготовление календарей** | Средняя цена | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 |
| Количество | 39 000 | 41 000 | 43 000 | 45 000 | 47 000 | 49 000 |
| Доход | **273 000** | **287 000** | **301 000** | **315 000** | **329 000** | **343 000** |
| **Изготовление бланочной продукции** | Средняя цена | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 | 1,38 |
| Количество | 69 800 | 73 400 | 77 000 | 80 600 | 84 200 | 87 800 |
| Доход | **96 324** | **101 292** | **106 260** | **111 228** | **116 196** | **121 164** |
| **Изготовление флаеров** | Средняя цена | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 | 2,83 |
| Количество | 57 000 | 60 000 | 63 000 | 66 000 | 69 000 | 72 000 |
| Доход | **161 310** | **169 800** | **178 290** | **186 780** | **195 270** | **203 760** |
| **Изготовление блокнотов** | Средняя цена | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 | 58,60 |
| Количество | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 |
| Доход | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** | **70 320** |
| **Брошюровка** | Средняя цена | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| Количество | 497 | 523 | 549 | 575 | 601 | 627 |
| Доход | **12 425** | **13 075** | **13 725** | **14 375** | **15 025** | **15 675** |
| **Итого выручка** | | **889 869** | **932 042** | **974 215** | **1 016 388** | **1 058 561** | **1 100 734** |
| **Переменные расходы** | | **451 671** | **460 949** | **470 227** | **479 505** | **488 783** | **498 061** |
| Заработная плата | | 309 234 | 314 505 | 319 777 | 325 049 | 330 320 | 335 592 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | 71 248 | 71 881 | 72 513 | 73 146 | 73 778 | 74 411 |
| Расходный инвентарь | | 71 190 | 74 563 | 77 937 | 81 311 | 84 685 | 88 059 |
| **Постоянные расходы** | | **139 356** | **141 887** | **144 417** | **146 947** | **149 478** | **152 008** |
| Аренда (40 кв.м.) | | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 | 28 000 |
| Коммунальные платежи и телефонная связь | | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 |
| Реклама, печатные материалы | | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 | 32 000 |
| Амортизация | | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 | 9 964 |
| Непредвиденные расходы | | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | 53 392 | 55 923 | 58 453 | 60 983 | 63 514 | 66 044 |
| **Итого расходы** | | **591 027** | **602 836** | **614 644** | **626 453** | **638 261** | **650 070** |
| Чистая прибыль | | 298 842 | 329 206 | 359 571 | 389 935 | 420 300 | 450 664 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | 433 446 | 466 973 | 500 501 | 534 028 | 567 556 | 601 084 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | 423 482 | 457 009 | 490 537 | 524 064 | 557 592 | 591 120 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | -381 283 | -52 077 | 307 494 | 697 429 | 1 117 729 | 1 568 393 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | 974 117 | 1 303 323 | 1 662 894 | 2 052 829 | 2 473 129 | 2 923 793 |

Данные таблицы рассчитаны исходя из средних цен на каждую из группы услуг типографии, при этом вы можете добавить дополнительные позиции в ваш прайс лист, тогда можно рассчитывать на большие показатели дохода. Спустя 12 месяцев после открытия типографии вы сможете нанять дополнительных сотрудников — помощников печатников, их заработная плата учтена в расходах финансового плана. Предполагается, что первые два года вы будете активно развивать маркетинговую политику типографии, поэтому расходы на рекламу в течение этого времени не изменяются, однако при стабильном потоке клиентов со временем данные расходы будут существенно ниже. Как видно из представленных данных, точка безубыточности типографии наступит уже на восьмой месяц запуска проекта, т.е. с этого времени ваш финансовый результат будет положителен. При этом полную окупаемость инвестиций можно ожидать спустя 20 месяцев работы. Рентабельность продаж вашего бизнеса составит 29% уже спустя год функционирования.

## 8. Факторы риска

Внешние риски:

* рост числа конкурентов. Для снижения риска остаться без заказов следует внедрять спецпредложения, акции, изучать предложения конкурентов и предлагать клиентам более качественные и выгодные условия;
* неблагоприятная рыночная конъектура. Рост инфляции, обесценивание национальной валюты, экономический кризис — все это негативным образом влияет на деятельность бизнеса. Для снижения подобных рисков следует как можно более качественно и индивидуально обслуживать клиентов, диверсифицировать ассортимент услуг, в этом случае даже при негативных внешних условиях клиент выберет вас;
* появление нового оборудования, которое функционально превосходит ваше. Прогресс не стоит на месте, и с каждым годом появляются новые офсетные машины, принтеры, компьютеры, которые обеспечат более скоростную и качественную работу вашей типографии. Чтобы не отстать от конкурентов, требуется непрерывный мониторинг новых технологий, оценка целесообразности их внедрения.

Внутренние риски:

* поломка оборудования может привести к простоям на рабочем месте и, как следствие, к снижению выручки. Для минимизации такого риска нужно принимать на работу действительно опытных специалистов, а также проводить осмотр оборудования;
* риск увольнения ключевых сотрудников. Для стимулирования персонала работать именно в вашей компании необходимо проводить корпоративные мероприятия, выдавать премии в случае добросовестной работы и т.д.;
* риск несвоевременности поступления и недопоставок расходного инвентаря. Для минимизации подобных случаев нужно тщательно прописывать все условия в договорах с поставщиками, в частности условия начисления штрафных пени в случае несоблюдения договоров.