

# **Бизнес план**

**на фирма :**

**„Неди Стил” ЕООД**

## I. Кратка характеристика и описание на фирмата.

Неди Стил” ЕООД е създадена през 1994 год. със седалище и адрес на управление гр. Добрич.

От самото си основаване фирмата навлиза в обувния бизнес, до 1996 год. се занимава само с търговия на обувки, а от 1996 год. започва и производство на обувки на ишлема за различни търговски марки , както и собствена марка Неди Стил за българския пазар.

Продукти на фирмата са мъжки, дамски и детски: обувки, боти, ботуши, чехли и др, изработени основно от естествени материали.

Доказаното качество по време на сътрудничеството ни с партньори от Италия и Германия фирмата ни привлича интереса и на друга известна фирма „Josef Seibel” Германия, с наложените на международния пазар марки –Josef Seibel, Romika, Der kleine Muck.

„Неди Стил” ЕООД сключва с този станал ѝ основен клиент договор за производство на ишлема през 2003 год. По този начин фирмата ни добива не само опит, но и самочувствие, че може да произвежда конкурентноспособни и качествени обувки за европейския пазар.

Днес „Неди Стил” ЕООД разполага със собствена производствена сграда на площ 3900 кв метра.

Мисията на фирмата е насочена към производство на висококачествени и естетични обувки с най-съвременно високо продуктивно производствено оборудване, позволяващо отлична ефективност и ефикасност, с грижа за работниците.

Фирмата ни наложи с годините и собствената си търговска марка НЕДИ СТИЛ , която реализира на вътрешен пазар с помощта на

дистрибутори от цялата страна, а от скоро и с дистрибутор в Румъния , Холандия и Швеция, Гърция, Израел, целият Европейски съюз.

Днес фирма Неди Стил” ЕООД разполага с четири етажна сграда, в която мазата е пригодена за склад, първи и втори етаж цехове, третия етаж офис и четвърти етаж недовършен. През 1998г. поради високите износни мита бизнеса с медицински облекло е прекратен. В момента фирмата работи главно на ишлеме по поръчка на белгийска фирма. Едно звено от 6 работника се занимава с производство на дамска и мъжка конфекция. Дрехите се предлагат в двата наети магазина в града. За фирмата работят 24 работнички, 1 счетоводител, 1 дизайнер и 3 продавачки. Фирмата притежава и звено за производство на дрехи по поръчка.

Структурата на управление на фирмата е следната:



Звено А се състои от 14 души, които се разпределят на крояч, технолог и 12 шивачки. Специализирано е в производство на ишлеме.

Звено Б се състои от 6 души: крояч, технолог, 3 шивачки и снабдител. Специализирано е в производство на дамска и мъжка конфекция.

Звено В се състои от 3 души: моделиер-крояч и две шивачки. Специализирано е в производство на облекла по поръчка и булченски рокли.

За в бъдеще фирмата насочва вниманието си към разширяване на бизнеса на ишлеме чрез формиране на две нови бригади и закупуване на модерно оборудване, като и увеличаване на продажбите в страната.

I. Анализ на използваната контролна система.

1. Анализ на целите

Силно негативната обстановка в страната и переспективната в чужбина оказват съществено влияние върху формирането на целевата политика на фирмата. Две са основните цели, които фирмата преследва:

- Разгръщане на производството на ишлеме
- Увеличаване на пазарната си ниша
- Увеличаване на печалбите с 15 % спрямо предходната година

Определянето на целите и анализа на обкръжаващата среда са в пряка зависимост. За това ще проследим анализа на целите на фирмата, чрез влиянието на факторите на околната среда върху тях.

Поради понижения жизнен стандарт в страната, продажбите на дрехи българско производство са спаднали драстично. Недостатъчните доходи на по-голямата част от населението го принуждават да купува евтини и нискокачествени дрехи внос от Близкия изток.

Високите данъчни ставки не стимулират развитието на производството.

Затруднения достъп до кредити, ограничава развитието на фирмите.

Нелоялната конкуренция води до големи загуби за фирмите производителки.

Поради всичко това на този етап фирмата не може да разшири бизнеса си на вътрешния пазар и прави всичко възможно да увеличи поръчките за ишлеме. Продукцията произведена по този начин е освободена от мита и такси, което прави този вид бизнес много перспективен. Фирмата има сключени договори за производство на ишлеме с чуждестранни доставчици за няколко години напред. Това гарантира сигурна печалба при минимални разходи и непрекъснатост на производството.

## 2. Анализ на продуктовата стратегия

Продукцията предназначена за вътрешния пазар се състои от серийни облекла: сака, панталони, рокли, поли и др., изработени от висококачествени платове и съобразени с модните тенденции.

Начините за реализиране на продукцията са няколко:

- Чрез предлагането и в двата фирмени магазина
- Чрез продажба на консигнация

Основен проблем при продажбата на консигнация са големите разходи, поради факта, че изплащането на стоката не става веднага,

а в бъдещ период след като бъде продадена. Затова понякога фирмата има проблеми с оборотните средства, особено когато се налага да закупува платове на едро. Цената на плата зависи от закупеното количество, а фирмата за да намали себестойността на произведената продукция се стреми да купува на възможно най-ниски цени.

### 3. Анализ на финансовото състояние

Финансовото състояние на фирма "Неди Стил" ЕООД е добро. Оборотите за първите месеци на 2000г. са по-високи от същите за 1999г. Това се дължи на две поръчки за производство на дамски сака на ишлеме. Общо поръчката е за 2000бр. сака на стойност 20000лв. Структурата на инвестициите за момента изглежда по следния начин.

Инвестиции	Стойност в лв.
1. ДМА	
1.1. Сгради	42 150
1.2. транспортни средства	8 600
1.3. машини	21 100
1.4. шивашко оборудване	4 500
1.5. офис оборудване	4 200
2. нематериални ДА	
2.1. ноу-хау	2 800
1.2. учредяване	5 000
1.3. оборотен капитал	6 000
	общо: 94 350

При производството на ишлеме преките материални разходи са: разходи за труд, ел.енергия, амортизация и др. Разходите за труд при ишлеме са следните:

Процеси	Време в мин.	Разценка/мин.	Разход/час
Вътрешен шев (шиене)	2мин.	0.03лв.	0.90лв.
Лицев шев (шиене)	2мин.	0.04лв.	1.20лв.
Яка (шиене)	4мин.	0.05лв.	0.75лв.
Изработка джоб	10мин.	0.12лв.	0.72лв.
Вътрешен шев	1мин.	0.05лв.	2.80лв.

(гладене)			
Джобове	2мин.	0.09лв.	2.70лв.
(гладене)			
Цялостно гладене	5мин.	0.20лв.	2.40лв.

Общо: 11.47лв.

Работи се нормално 9 часа. Общо разходите за труд, за деня са 103.23 лв.

Годишната амортизация е 2 500 лв. според чл.22 от ЗКПО. При цена на енергията 1.30лв/1квч фирмата изразходва дневно 56лв. за ток.

Месечно разходите на фирмата при производство на ишлеме са общо:

Разходи за труд: 2 266.58 лв.

Амортизация: 207.00 лв.

Ток: 1 232.00 лв.

Общо: 3705.58 лв.

Често поръчките на ишлеме трябва да бъдат изпълнени за много кратък срок, което налага да се работи извънредно. От това следва да се заплаща допълнително на работниците и се нарушават предварително планираните разходи за заплати. Това често е голям проблем, защото се налага работниците да работят по 5-6 часа допълнително, което прави почти още един дневен надник. От друга страна част от шивачките нямат необходимите професионални умения и опит. Повечето от тях шият добре, но за сметка на времето. Друг голям проблем е интервала между поръчките за ишлеме. Понякога от една експедиция до друга има 1-2 седмици. Фирмата не може да осигури работа на всичките си работници и се налага да се



работи на половин работен ден. Има две възможни решения на този проблем. Едното е да се намерят нови клиенти за изработка на ишлеме, а другото е да се увеличат продажбите. Във момента поради ниската покупателна способност на населението по-рационално е първото решение, като за целта фирмата планира между 10-15% отстъпки за производство на ишлеме с цел спечелване на клиенти.

За да функционира нормално фирмата има следната ценова листа:

➤ шев пола	10 лв.
➤ шев дамски панталон	15 лв.
➤ шев дамско сако	30 лв.
➤ шев дамска риза	15лв.
➤ шев дамско сако без хастар	25лв.
➤ шев мъжко сако	45лв.
➤ шев мъжки панталон	15лв.

Средната печалба в зависимост от разценките е между 40-45%.

#### Продажби на дамска и мъжка конфекция

Оборотите от продажбите месечно са средно между 3500-5200лв. Фирмата залага големи надежди на летния сезон, за който е подготвила специална колекция от летни ризи и къси панталонки. Фирмата планира следните продажби месечно:

Планирани продажби(д.сака): 1580 лв.

Планирана себестойност:	
Материални разходи:	560 лв.
Трудови разходи:	675 лв.
Разходи по реализация:	280 лв.
Общо:	915 лв
Планирана печалба на фирмата:	575 лв.

Планирани продажби (д.панталони):	1200 лв.
Планирана себестоиност:	
Материални разходи:	300 лв.
Трудови разходи:	285 лв.
Разходи по реализация:	120 лв.
Общо:	705 лв
Планирана печалба на фирмата:	395 лв.

Планирани продажби (д.поли):	2200 лв.
Планирана себестоиност:	
Материални разходи:	400 лв.
Трудови разходи:	360 лв.
Разходи по реализация:	240 лв.
Общо:	1000 лв
Планирана печалба на фирмата:	1200 лв.

Таблица за отчитане на измененията на бюджета за 1999 г.

<b>Бюджет</b>	<b>План</b>	<b>Действителен бюджет</b>	<b>Отклонение от бюджета</b>
Продажби	53 200 лв.	51 100 лв.	- 2 100 лв.
Преки материални разходи	18 000 лв.	17 300 лв.	+ 700 лв.
Разходи за заплати	15 000 лв.	17 300 лв.	- 2 300 лв.
Данъци	7 980 лв.	8 600 лв.	- 620 лв.
Печалба	12 220 лв.	14 300 лв.	+2 080 лв.

Месечните постоянни разходи са следните:

- наем за двата магазина(общо) 800лв.
- заплати 850лв.
- материали 200лв.
- други(ток, вода, такси, реклама) 450лв.

общо:2300лв.

Средната печалба на месец от продажби е между 1200-2700 лв. Проблем тук е застоялата продукция. Често фирмата е принудена да прави големи разходи за реклама на сезонни намаления, за да продаде част от залежалата стока. Продажбите се извършват почти без никаква печалба. През 1998-99г. имаше повишено търсене на дамски панталони от еластична материя и на разкроени дамски поли. Фирмата закупи плат и предварително подготви за пролетния сезон 2000, 100бр. дамски панталони и 250бр. разкроени поли. Днес обаче модните тенденции се промениха и се предпочитат дамски

панталони  $\frac{3}{4}$ , леко разкроени отдолу и прави дамски поли с цепка. Това наложи фирмата да върне 250бр. поли и 70бр. панталони за преработка в цеха, което допълнително ги оскъпи и намали с около 85% предвидената печалба.

#### Производство на облекла по поръчка

Най-голям принос за съществуването на това звено има шева на булчински рокли. Средно на месец се шият между 7-10 рокли. При тях печалбата е най-голяма – над 150%, в зависимост от това дали роклята е с украса или без. Друг важен момент за звено В са поръчките за абитуриенски рокли през пролетта. За тази цел фирмата още от месец февруари провежда силна рекламна кампания.

През останалото време на годината няма много поръчки – средно 15 на месец. Когато нямат работа работничките от звеното се занимават с производство на ишлеме.

За в бъдеще фирма „Неди Стил” ЕООД планира сключване на нови договори за ишлеме и увеличаване продажбите в страната, чрез наемане на магазини в няколко големи града. Фирмата има вече голям опит с чуждестранните доставчици на ишлеме. Работо по определени производствени стандарти и държи конкурентни цени, което я прави предпочитан бизнеспартньор. Ръководството на фирмата предвижда поетапно увеличаване на разценките за труд, благодарение на което по-бързите работници ще заработват над 400лв. месечно. Тази стъпка ще мотивира работниците да работят по-качествено и ще намали брака.

Фирмата смята да започне да се занимава с търговия на едро на платове внос от Дубай. Така тя ще купува платовете на възможно най-ниските цени и ще може успешно да се конкурира на пазара.

Предвижда се сключване на договори с НЕК Варна за изработка на работно облекло и за покупка на дрехи за работниците.

През 2001г. фирмата трябва да довърши четвъртия етаж и да обзаведе две нови производствени звена. За целта „Неди Стил” ЕООД кандидатствува в момента за кредит от банка “BNP-Drezdner bank Bulgaria” AD. Основния чуждестранен партньор на фирмата е белгийската компания “Солей”. Тя работи от дълги години с банка “BNP” и ще бъде гарант по кредита. Сумата ще бъде 70000евро за срок от две години при 14% годишна лихва. Изплащането му няма да представлява проблем за „Неди Стил” ЕООД тъй като е подписан тригодишен договор с белгийската фирма за ушиване на 10000 дамски сака, 23000 дамски панталона и 15000 дамски ризи.

Чрез договорите за ишлеме фирмата е придобила независимост от негативните бизнес условия в страната. Те и позволяват да развива своя бизнес и да печели добре.

Фирмата се надява, че в бъдеще ситуацията в страната ще се промени, за да може спокойно да се работи в България.