



Беспалов  
и партнеры

## Бизнес-план

---

Открытия торгового  
представительства  
зарубежной  
фабрики в Санкт-  
Петербурге





**Цель проекта:** открытие филиала чулочно-носочной фабрики в Санкт-Петербурге.

**Описание проекта:** Филиал будет являться торговым представителем фабрики в России. В дальнейшем планируется выход на другие регионы РФ.

**Бизнес-план будет полезен инвесторам, находящимся в поисках перспективного инвестиционного проекта.**

**Бизнес-план можно использовать как руководство к созданию в Санкт-Петербурге представительства компании, реализующей товары народного потребления, а также предоставить кредиторам или частным инвесторам для получения кредита.**

**Источники информации:**

- данные Федеральной службы государственной статистики;
- данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области;
- материалы и пресс-релизы компаний-участников рынка, ассоциаций;
- экспертные оценки ведущих специалистов и отраслевых аналитиков, опубликованные в открытых источниках информации: отраслевых справочниках, каталогах, специальных выпусках (СМИ).

Уважаемые пользователи, обращаем Ваше внимание на то, что данный проект подготовлен компанией «Беспалов и Партнеры» и представляет собой аналитико-экспертную разработку согласно избранной тематике. Однако бизнес план не является основой для какого-либо инвестиционного предложения и, следовательно, компания «Беспалов и Партнеры» не несет ответственности за убытки и/или ущерб, возникшие в результате использования опубликованной в данном отчете информации и/или экспертных мнений.

## СОДЕРЖАНИЕ

Резюме проекта	5 стр.
Краткое описание концепции проекта	6 стр.
Маркетинговый план	7 стр.
Обзор российского рынка чулочно-носочных изделий	7 стр.
Структура российского рынка чулочно-носочных изделий (далее ЧНИ)	12 стр.
Основные производители в России	14 стр.
Анализ рынка ЧНИ Санкт-Петербурга и Ленинградской области	18 стр.
SWOT –анализ проекта	24 стр.
Маркетинговая стратегия	26 стр.
Основные конкурентные преимущества проекта	28 стр.
Товарная и ценовая политика	29 стр.
Каналы распределения	31 стр.
Реклама и продвижение	36 стр.
Бюджет маркетинга	37 стр.
Риски и возможности	38 стр.
Организационный план	41 стр.
Этапы реализации проекта	41 стр.
Организационная структура	44 стр.
Производственный план	48 стр.
Описание производственных бизнес-процессов компании	48 стр.
План продаж	49 стр.
Финансовый план	50 стр.
Предпосылки и исходные данные	50 стр.
Бюджет на запуск проекта	50 стр.
План продаж	51 стр.
Выручка	52 стр.
Текущие расходы	52 стр.
Сводная таблица текущих затрат	55 стр.
План доходов и расходов	56 стр.

Бизнес План открытию торгового  
представительства зарубежной фабрики  
в Санкт-Петербурге

Прогноз движения денежных средств организация	57 стр.
Потребность в инвестициях	60 стр.
Финансовые результаты проекта	61 стр.
Точка безубыточности	61 стр.
Заключительные выводы	62 стр.
Приложение 1. Потенциальные клиенты	61 стр.
Приложение 2. Расчет ставки дисконтирования кумулятивным методом	63 стр.
Приложение 3. Расшифровка финансовых показателей проекта	65 стр.
Информация о компании «Беспалов и партнеры»	66 стр.

**Список рисунков:**

Рисунок 1	Динамика производства в России чулочно-носочных изделий 2003-2011 гг., млн. пар
Рисунок 2	Структура продаж чулочно-носочных изделий в России в 2011 г. по видам, %
Рисунок 3	Динамика численности населения г. Санкт-Петербург в 2011- 2013 гг., тыс. чел.
Рисунок 4	Динамика численности населения Ленинградской области в 2011- 2013 гг., тыс. чел.
Рисунок 5	Динамика реальных денежных доходов населения Санкт-Петербурга 2011- 2013 гг., в % к декабрю 2011 г.
Рисунок 6	Динамика реальных денежных доходов населения Ленинградской области 2011- 2013 гг., в % к декабрю 2011 г.
Рисунок 7	Территориальное расположение организаций, реализующих ЧНИ в г. Санкт-Петербург, 2013 г.
Рисунок 8	Система распределения товара в краткосрочной перспективе
Рисунок 9	Система распределения товара в среднесрочной перспективе
Р и с у н о к	Система распределения товара в долгосрочной перспективе
10	
Р и с у н о к	Размещение офиса
11	
Р и с у н о к	Организационная структура Торгового дома
12	
Р и с у н о к	Основной бизнес-процесс Торгового дома
13	
Р и с у н о к	План продаж за первый год реализации проекта, всего, тыс. пар
14	

Р и с у н о к Денежные средства на конец периода (нарастающим итогом), тыс. руб.

15

Р и с у н о к Свободный денежный поток нарастающим итогом, тыс. руб.

16

Р и с у н о к График потребности в инвестициях, тыс. руб.

17

### **Список таблиц:**

- Таблица 1 Характеристика российского импорта чулочно-носочных изделий
- Таблица 2 Страны-лидеры импорта в Россию чулочно-носочных изделий в 2007-2011 гг.
- Таблица 3 Показатели импорта чулочно-носочных изделий основных компаний-импортеров в 2008 г. в натуральном выражении и %
- Таблица 4 Страны-лидеры российского экспорта чулочно-носочных изделий в 2007-2011 гг.
- Таблица 5 Прогноз российского экспорта чулочно-носочных изделий по видам на 2012-2016 гг., тыс. долл.
- Таблица 6 Сегменты чулочно-носочных изделий на российском рынке
- Таблица 7 Характеристика основных производителей ЧНИ России
- Таблица 8 Ассортимент основных производителей ЧНИ России
- Таблица 9 Производители ЧНИ Санкт-Петербурга и Ленинградской области
- Таблица 10 Целевые сегменты ООО «XXX»
- Таблица 11 Характеристика продуктовых линий ООО «XXX»
- Таблица 12 Анализ SWOT
- Таблица 13 Анализ значения рыночных угроз
- Таблица 14 Анализ значения рыночных возможностей
- Таблица 15 Описание целевой аудитории
- Таблица 16 Анализ конкурентных характеристик компаний «XXX» и «XXX»
- Таблица 17 Ассортимент и цены носочных женских и мужских изделий
- Таблица 18 Клиенты «XXX» на краткосрочную перспективу
- Таблица 19 Крупнейшие Федеральные розничные сети
- Таблица 20 Сводная таблица чулочно-носочной продукции, представленной в Федеральных розничных сетях
- Таблица 21 Выбор варианта печати рекламных каталогов
- Таблица 22 Бюджет маркетинга
- Таблица 23 Оснащение офиса и шоу-рума
- Таблица 24 Подбор персонала

- Таблица 25 Календарный план-график работ по проекту
- Таблица 26 Штатное расписание и расходы на оплату труда
- Таблица 27 Плановый объем продаж
- Таблица 28 Затраты на запуск проекта
- Таблица 29 План движения ЧНИ, тыс. пар
- Таблица 30 Выручка от реализации ЧНИ, 1 год ежемесячно, тыс. руб.
- Таблица 31 Стоимость отгруженной продукции без НДС, тыс. руб.
- Таблица 32 Фонд оплаты труда, тыс. руб.
- Таблица 33 Затраты на доставку ЧНИ и таможенное оформление, тыс. руб.
- Таблица 34 Затраты на маркетинг
- Таблица 35 Текущие затраты, тыс. руб.
- Таблица 36 План доходов и расходов, первый год реализации проекта, тыс. руб.
- Таблица 37 Расчет налога на прибыль
- Таблица 38 План движения денежных средств, первый год реализации проекта, тыс. руб.
- Таблица 39 Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта
- Таблица 40 Расчет точки безубыточности, тыс. пар

## Выдержки из бизнес-плана

Спрос на чулочно-носочные изделия (ЧНИ) в России примерно на **70%** обеспечивается импортом, но постепенно на рынок приходят и отечественные производители. Разные категории ЧНИ по качеству импортируются из разных групп стран.

**Таблица – Характеристика российского импорта чулочно-носочных изделий**

Сегмент	Страны-импортеры	Доля импорта
Высокое качество, высокая цена	Польша, Германия, Италия, Турция, Франция, Англия, Египет, Китай	*** %
Среднее качество, средняя цена	Польша, Чехия, Венгрия, Латвия, Литва, Украина, Белоруссия, Турция	*** %
Низкое качество, низкая цена	Китай, Вьетнам, Туркмени, Таджикистана, Турции, Узбекистана	*** %

[...]

**Таблица – Сегменты чулочно-носочных изделий на российском рынке**

№	Качество изделий	Цена, \$ за пару	Производители	Сырье
1.	Высокое	от ***	Импорт	Импорт
2.	Среднее	от ***	Импорт Россия	Импорт Россия
3.	Низкое	от ***	Импорт Россия	Импорт Россия

[...]

Тогда в настоящее время на Российском рынке перспективен концентрированный маркетинг с ориентацией на первый сегмент, в котором отечественные производители слабо представлены. С иностранными производителями следует конкурировать по цене, не упуская в качестве изделий.

**Таблица – Характеристика основных производителей ЧНИ России**

Название	Позиционирование	Распределение	Продвижение	Награды	Сайт
<b>ЗАО «Смоленская чулочная фабрика» (г. Смоленск)</b>	***	г. Москва – Интернет-магазин «Все-Носки.ру» ( <a href="http://vse-noski.ru/">http:// vse-noski.ru/</a> ) г. Люберцы – магазин. г. Смоленск – сеть магазинов «Нина» (8 шт.)	***	***	<a href="http://www.smolenskie.ru/">http:// www.smolenskie.ru /</a>
<b>ОАО «Гамма» (г. Орел) ТМ «Гамма»</b>	***	Охват 74 регионов России и ближнего зарубежья Магазины в г. Орел и г. Железногорск Реализация в Санкт- Петербурге через компанию "Оптический центр", занимающейся оптовыми продажами трикотажа и чулочно- носочной продукции белорусских и российских производителей	***	***	<a href="http://www.gam-ma-orel.com/">http:// www.gam ma- orel.com/</a>
<b>ОАО «Гамма» (г. Орел) ТМ «Fragola»</b>	***				<a href="http://frago.la/">http:// frago.la/</a>
<b>ОАО «Гамма» (г. Орел) ТМ «vnoskax.ru»</b>	***				<a href="http://vnoskax.ru/">http:// vnoskax.r u/</a>
<b>ОАО «Гамма» (г. Орел) ТМ «Cosmiko»</b>	***				<a href="http://www.gam-ma-orel.com/site/cosmiko">http:// www.gam ma- orel.com/ site/ cosmiko</a>
<b>ОАО «Лысьвенская чулочно- перчаточная фабрика» (г. Лысьва)</b>	***	Интернет-магазин с доставкой	***	***	<a href="http://www.lchpf.ru/">http:// www.lchp f.ru/</a>
<b>ОАО Альметьевская чулочно- носочная фабрика «АЛСУ» (г. Альметьевск)</b>	***	Интернет-магазин Розничные торговые точки в 15 городах России Фирменный магазин "Носкофф" в г. Альметьевск	***	***	<a href="http://www.alsu.ru/">http:// www.alsu .ru/</a>

[...]



Бизнес План открытию торгового  
представительства зарубежной фабрики  
в Санкт-Петербурге

**Таблица – Ассортимент основных производителей ЧНИ России**

Сегмент	Сезон	Стиль	Виды изделий	Материал
<b>ЗАО «Смоленская чулочная фабрика» (г. Смоленск)</b>				
***	***	***	***	Полушерсть Шерсть Бамбук Плюш Соя Мерсеризованный хлопок Хлопок Лен Ангора
<b>ОАО «Гамма» (г. Орел) ТМ «Гамма»</b>				
***	***	***	Носки Колготки Подследники Чулки Комплекты (легинсы и носки) Гольфы Легинсы Ботфорты Гетры	***
<b>ОАО «Гамма» (г. Орел) ТМ «Fragola»</b>				
***	***	Повседневный Элитный	***	***
<b>ОАО «Гамма» (г. Орел) ТМ «vnoskax.ru»</b>				
Мужчины Женщины Подростки Дети	***	***	***	***
<b>ОАО «Гамма» (г. Орел) ТМ «Cosmiko»</b>				
***	Лето Межсезонье	***	***	***
<b>ОАО «Лысьвенская чулочно-перчаточная фабрика» (г. Лысьва)</b>				
***	Зима Лето Межсезонье	***	***	***
<b>ОАО Альметьевская чулочно-носочная фабрика «АЛСУ»</b>				

Бизнес План открытию торгового  
представительства зарубежной фабрики  
в Санкт-Петербурге

Мужчины Женщины Дети	***	***	Колготки Получулки Носки	***
----------------------------	-----	-----	--------------------------------	-----

[...]

**Таблица – Производители ЧНИ Санкт-Петербурга и Ленинградской области**

Предприятие	Характеристика	Контакты
<b>ЗАО «ПКФ Виктория»</b>	***	***
<b>ООО «Сан Джин Балт»</b>	***	***
<b>ООО «Альянс»</b>	***	***
<b>ООО «Хоузари»</b>	***	***

[...]

**Таблица – Описание целевой аудитории**

Пол	Возраст	Наличие детей	Выгода	Образ жизни
<b>Мужчины Женщины</b>	Любой	Дети от 3 лет либо нет детей	Интересные модели, наличие теплых моделей	Деловые, следующие моде люди

[...]

**Таблица – Анализ конкурентных характеристик компаний «XXX» и «XXX»**

Характеристика	«XXX»	«XXX»
Четкое сегментирование	да	да
Эксклюзивность продукции	да	нет
Ширина ассортимента, шт.	8	5
Средняя глубина ассортимента, шт.	56	12,8
Средняя цена, руб.	39,8	65,4
Число используемых материалов, шт.	12	10
Современное высокотехнологичное оборудование	да	да
Качественное и экологически чистое сырье	нет	да
Высокая квалификация специалистов	да	да
Применение новейших технологий	да	да
Контроль качества	да	да
Следование моде	да	да
Наличие сертификатов и деклараций соответствия	да	да
Индивидуальные заказы	да	да
Доставка	да	да

Бизнес План открытию торгового  
представительства зарубежной фабрики  
в Санкт-Петербурге

[...]

В долгосрочной перспективе планируется заключение контрактов с Федеральными сетями. Потенциал продвижения товара в розницу достаточно большой. Продукция обладает преимуществом по сравнению с продукцией розницы по критериям «цена-качество-дизайн». В таблице 20 приведен анализ чулочно-носочной продукции, представленной в Федеральных розничных сетях.

**Таблица - Сводная таблица чулочно-носочной продукции, представленной в Федеральных розничных сетях**

Универсам/ спец. магазин	Название места продажи	Мужские/ женские/ детские	Марка носок (бренд)	Производител ь	Качество/ состав	Цена
Сеть универсамов	***	***	***	ООО ПК Ладья – все марки	***	***
		***	***	***	Около 70% х/б Качество среднее	***
Сеть универсамов (x5 retail group)	Пятерочка	***	Griff	***	***	54-59 руб.
		Женские	***			
Сеть универсамов	***	***	***	Беларусь ООО Конте Спа; РФ ООО Калинка; Латвия ООО Бисокс; ЧНФ ООО Гранд Сокс	***	***
		***	***	***	***	Около 60 руб.
		Детские колготки	***	***	***	***
Сеть магазинов с бытовой химией	***	Мужские	***	***	73% х/б; 60% х/б Качество среднее и ниже среднего	***
		***	Good Socks; Griff	ООО Сан Джин Балт	***	***
		***	***	***	***	45 руб.
Сеть гипермаркет ов	Лента	***	***	***	85% х/б качество среднее	***
		***	***	***	***	От 40 до 50 руб. со скидкой; 129 руб., 100 руб. со скидкой
		***	***	***	***	***
Сеть гипермаркет ов	***		Pierre Cardin	***	***	89 руб. со скидкой 74 руб.
		***	***		80% х/б качество среднее	***
		***	***		***	***

Бизнес План открытию торгового  
представительства зарубежной фабрики  
в Санкт-Петербурге

<b>Сеть гипермаркетов</b>	***	Мужские	***	***	***	***
		Женские				
		Детские				
<b>Специализированный магазин</b>	Calzedonia (Tezenis)	***	***	***	***	Классические х/б – от 145 руб. со скидкой от 80 руб.
		***				
		***				

[...]

## **Заключительные выводы**

Чулочно-носочное производство в России сконцентрировано в трех федеральных округах: Центральном Федеральном округе, Приволжском федеральном округе и Северо-Западном Федеральном округе. Практически монополистом в Северо-Западном округе является Калининградская область.

Ёмкость российского рынка чулочно-носочных изделий в 2011 г. составила **2 359,3 млн. пар**. Численность населения России в 2011 г. составила **142,9 млн. чел.** Таким образом, объем продаж чулочно-носочных изделий на одного человека в 2011 г. составил **17 пар**. Это большая цифра, которая положительно характеризует рынок. Эксперты делают позитивный прогноз развития рынка чулочно-носочных изделий. В период с 2012 по 2016 гг. продажи всех видов чулочно-носочных изделий будут демонстрировать рост. Так, рост натуральных продаж колгот за пятилетний период составит **10,9%**, носков - **21,3%**, чулков - **7,2%**, подследников - **16,5%**.

Основными конкурентными преимуществами проекта филиала являются:

1. Конкурентоспособность продукции.
2. Опыт выхода на рынки регионов.
3. Концентрация на одном сегменте.
4. Привлекательные условия работы с оптовиками.

Потенциал продвижения товара в розницу достаточно большой. Продукция «\*\*\*» обладает преимуществом по сравнению с продукцией розницы по критериям «цена-качество-дизайн».

[...]

Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта:

Сумма начальных инвестиций - \*\*\* тыс. руб.

Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) - \*\*\* тыс. руб.

Срок окупаемости - \*\*\* мес.

Дисконтируемый срок окупаемости - \*\*\* мес.

Рентабельность инвестиций - \*\*\* %.

Рентабельность продаж - \*\*\* %.

Годовая прибыль - \*\*\* тыс. руб.

Точкой безубыточности в натуральном выражении является объем продаж в количестве \*\*\* тыс. пар в месяц, в денежном – объем реализованной продукции на сумму \*\*\* тыс. руб.

## **Информация о компании «Беспалов и партнеры»**

Компания **«Беспалов и партнеры»** предлагает своим клиентам всестороннюю поддержку в следующих областях:

- ✓ **бизнес-консультирование:** управленческое консультирование, обучение и развитие персонала, оптимизация бизнес-процессов, разработка инвестиционных и маркетинговых программ;
- ✓ **бизнес-планирование;**
- ✓ **комплексное сопровождение бизнеса**
- ✓ **открытие регионального офиса «под ключ»;**
- ✓ **помощь в привлечении финансирования;**
- ✓ **юридическая защита бизнеса;**
- ✓ **услуги в области международного бизнес-сотрудничества.**

Специалисты компании **«Беспалов и партнеры»** обладают большим экспертным опытом. За **6 лет работы** реализовано **более 200 проектов** в сферах консалтинга, бизнес-планирования, маркетинга. Юридические услуги были оказаны **более 300 компаниям**. Для реализации проектов привлекается **более 30 экспертов** в различных сферах экономики.

### **Наиболее значимые клиенты нашей компании:**

**ЗАО «Эфес Россия»** (Москва), **ОАО «Охтинский завод строительных машин»** (Санкт-Петербург), **Ленинградская торгово-промышленная Палата** (Санкт-Петербург), **(ЗАО «ФАРМА ВАМ»** (Санкт-Петербург), **Федерация фигурного катания** (Санкт-Петербург), **ОАО «Морнефтегазстрой»** (Санкт-Петербург), **ООО «Нео Логистика»** (Санкт-Петербург), **Arminson Investments Limited** (Британские Виргинские о-ва), **Завод трансформаторных подстанций СЭТ** (Санкт-Петербург), **Xpotteer LLC** (Франция).

### **Ключевые организации-партнеры:**

**Ленинградская торгово-промышленная палата**, **Технопарк «Ингрия»** (Санкт-Петербург), **Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов**, **Бюро Веритас** (Санкт-Петербург), **Группа компаний «Новафинанс»** (Санкт-Петербург), **СПб НИУ-ВШЭ**, **СПб ГУАП**, **Урбэкс-развитие** (Москва), **Организация экспертного консультирования «НЕОКОН»** (Москва), **Expotteer LLC** (Франция), **Confindustria, provincia Veneto** (Италия), **Kouvola Innovation Oy** (Финляндия), **Stowarzyszenie Integracja Europa-Wschód** (Польша).

*Благодарим за интерес к нашей работе!*