**ИДЕАЛЬНАЯ КАРТИНА БИГ-БЕГИ ЕВРОПА**

Европа Производство

1. У нас на производстве в Румынии работает 56 швей, кроме швей работает еще 15 человек ( раскройщики, упаковщики, грузчики, мастера, инструкторы)

2. производит 63 000 биг бегов. на сумму 290 000 евро.

Маржа составляет 15% и составляет 43 500 евро.

3. 50 % ткани закупается в ИНДИИ за счет чего дополнительно зарабатываем 10 000 евро.

1. Куплена Флекса в Браилу мы самостоятельно печатаем на мешках

2. Купить пресс упаковочный в браилу. под евро поддоны.

3. Куплена электро погрузчик, который грузит поддоны на автомобиль.

4. У нас открыта школа швей официально, и на период испытательного срока 3 месяца мы не платим за швей никаких налогов. Все оформлено так, как буд то швеи нам платят за обучение.

5. У нас открыта фирма в бухаресте, которая нанимает всех сотрудников на себя , и предоставляет их в найм нашей компании в Браиле. За счет чего мы экономим до 70% налогов на заработные платы.

6. Мы создали собственный хостел, где размещаем наших сотрудников, а когда сотрудники снимают собственное жилье, то свободные места сдаем за деньги и получаем дополнительную прибыль.

7. Все наши сотрудники производства имеют большую производительность и за счет этого зарабатывают 700 евро и выше.

8. Производственная компания делает отчисления в УК и в учредительский фонд  
9. Производство в Европе производит часть биг бегов из Индийской ткани, и дополнительно зарабатывает 30 000 кг \* 0,5 евро = 15 000 евро.

**ИДЕАЛЬНАЯ КАРТИНА Торговая компания ЕВРОПА**

1. Мы продаем в европе биг беги через партнеров. Партнеры - это местный житель любой страны в Европе, который может свободно вести переговоры на местном языке (в идеале знает украинский или русский), который проживает в данной стране 10 лет   
Или местный житель, который не говорит на русском или украинском язаках, но общается на английском.   
2. Партнеров нанимаем со следующим условием:  
- испытательный срок 4 месяца; показатель эффективности продажа мин 5000 шт биг бегов в Европе; ежедневные координации и отчеты с ГД по результатам работы; оплата 1000-1300 евро; доступ к базе теплых клиентов и к СРМ; оплата командировок; доступ к лидам после продвижения в соц сетях

3. После успешного окончания испытательного срока с сотрудников заключаем договор о сотрудничестве; открывает юр.лицо - торгующую компанию. В этой компании будет со временем свой штат сотрудников.

4. Эта торгующая компания покупает биг беги у эстонской компании, с утвержденной наценкой

5. В европе создана отдельная управляющая компания по работе с партнерами, в которой есть руководитель, который управляет всеми партнерами, а также финансовый руководитель который управляет всеми финансовыми потоками.   
Данная компания имеет свой ФРС и производит отчисления в защищенные фонды.

6. Оборот представителей по разным странам составляет 100 000 шт. по 5 евро = 500 000 евро. с маржей 10% и выше. итого 50 000 евро отчисляется в фонд торговой компании для распределения.

ЧЕРНОВИК СТАРЫЙ

1. Производство и продажи 63 500 шт. в месяц \* 4,5 евро = 290 тыс евро в месяц.

2. Имеем менеджеров в Польша, Венгрия, Украина ( Молдова и прибалтика), Англоязычный ( маркетинг вся европа) везде менеджеры окупают себя, и приносят доход который хватает и на их зарплату и на ТБ. Менеджеры получают зарплату выше чем на рынке 1500 евро,

3. Для работы с сайтами и торговыми площадками нанят отдельный человек, который администрирует все эти продажи.

4. Менеджерами управляет РО2, который не только руководит продажами в разных странах, но и развивает отдельные страны самостоятельно.

5. У нас есть партнеры в разных странах, которые продают продукцию через свои компании и своих менеджеров.

6. Мы представллены на торговых площадках Амазон в таких странах как Польша( Алегро), Германия, США. Великобритания, Франция, Италия, Венгрия ( Для распространения бренда и окупаемости такой рекламы)

7. Созданы и размещены отдельные сайты по продаже + контекст в таких странах как - Германия, Польша, Чехия, Австрия , Венгрия, Франция ( другие после анализа) ( Для распространения бренда и окупаемости такой рекламы)

8. Продажи с торговых площадок составляют 1000 шт. в месяц маржа 5 евро \* 5 000 евро в месяц от продаж. ( дополнительно)

9. Продажи с сайтов для b2b составляют 10 000 шт. в месяц \* 4,5 = 45 000 евро маржа 25% маржа 11250 ( в том числе )

10. Сайты все сделаны в современном формате.

11. Мы размещены на амазоне в США и продаем 2000 шт. Мы нашли партнера в США, и работаем через него, с возможностью организовать собственный склад.

12. Мы имеем склад готовой продукции в Польше с самыми ходовыми бегами и продаем их со склада сразу после заказа.

13. У нас есть постоянные клиенты, и мы на них возим биг беги из Индии, что бы заработать еще больше чем производство, так как производство забито под завязку.

Ежемесячные продажи индийских бегов, составляют 20 000 штук \* 4,5 евро маржа 25% = 22500 евро маржа дополнительная.

13. Мы оплатили 36 000 долларов за маркетинг, а значит у нас настроены продажы через фейсбук, и мы покрыли этими продажами расходы на маркетологов.

14. С учетом всех источников доходов мы имеем оборот

Продажи с производства в Браиле

63 500 \* 4,5 евро=285 700

маржа 15% = 42 862,5

Продажи индийских биг бегов

20 000 \* 4,5 евро = 90 000 евро

маржа 25% = 22 500 евро

Продажи с торговых площадок

1000 ши. марша 5 евро = 5000 евро

Ежемесячный прибыль торговой компании составляет 70 362 евро.

15. Торговля ведется от Эстонской компании , и налоги НДС и Прибыль не уплачивается.

16. Торговая компания делает отчисления в УК не менее 15% (и конечно же в учредительский фонд)

**ИДЕАЛЬНАЯ КАРТИНА БЕГИ УКРАИНА**

1. Мы производим ежемесячно 100 000 биг бегов

2. Средняя цена биг бега составляет 350 грн.

2. Под этот объем производства у нас набран весь персонал необходимый включая швей, раскройщиков, упаковщиков и других сотрудников производства.

3. Мы покупаем у Румын 66 тонн ткани в месяц (3 машины) для своих нужд в Украине ( потребности Европы не учитываются)

4. Мы покупаем 66 тонн ткани в Индии ежемесячно и зарабатываем на ней дополнительно 30 грн. на тонне Итого 1 980 000 грн. в месяц дополнительно.

5. Оставшийся объем ткани уже докупаем в любом месте ( Индия, Румыния, Украина)

6. У нас на складе находится 130 тонн ткани в среднем, что позволяет не только иметь всегда запас всех видов ткани на складе но и продавать ткань в Украине

7. Мы продаем 30 тонн ткани в месяц на Украинском рынке, которую покупаем в Индии. Заработок с 1 кг ткани составляет 30 грн. Включен в общий доход от индийской ткани.

8. Для того что бы получать дополнительный заработок на Индийской ткане, мы накопили в оборотные средства на конец года 30 млн. грн. что и позволяет держать не только 150 тонн на складе но и в постоянных предоплатах у Румын и у Индусов денежные средсва.

Прибыль от продаж составляет

Текущие продажи

100 000 \* 350 грн. = 35 000 000 грн.

Маржа составляет 25% = 8750 000 грн.

Доход от закупки индийской ткани

66 000 тонн \* 30 = 1 980 000,00 грн.

Итого доход составляет 10 730 000 грн.

10. Мы имеем школу швей, которая обучает и отправляет работников в Европу для работы, стажируя и обучая их в Украине.

11. Все заработанные деньги кроме фондов мы вкладываем в оборотные средства, что бы иметь возможность больше зарабатывать, и не покупаем недвижимость для производства биг- бегов

12. Все кредиты у компании отданы, и деньги перенаправлены в пополнение оборотных средств компании для еще большего увеличения дохода.

13.

**ИДЕАЛЬНАЯ КАРТИНА ИЗВЕСТНЯКИ**

1. Компания вернула все частные кредиты компании

2. Мы произвели капитальный ремонт оборудования, поменяв основные узлы на новые, сократив время простоя и ремонта вдвое.  
Мы полностью поменяли оборудование на линии 1, правильно разместив его на территории, что оптимизирует процессы и снижает себестоимость произведенной продукции.

3. Мы полностью отремонтировали ЖД пути, и не имеем больше по этой причине остановки деятельности.

4. Мы отремонтировали все мельницы по МП и добились производительности в 2000 тонн в месяц.

5. Продажи составляют

фракционный известняк 10 000 тонн.\* 1900 грн.( с доставкой )= 19 000 000 грн. маржа 25% = 4 750 000,00

МП фр 0,63- 2 000 тонн. \* 1500 грн( с места ) = 3 000 000 грн. маржа 35% = 1 050 000,00

Итого маржа составляет 5 800 000,00 грн.

6. Куплена дополнительная шаровая мельница, которая дает дополнительно еще 1000 тонн МП фракции 0,63 и приносит дополнительно 500 000 маржи.

7. Мы имеем автоматическую погрузку хопров.

8. Куплена и установлена новая проходная, установлена система скуд на людей и авто.

9. Куплены новые комфортные вагончики с душевыми и раздевалками для сотрудников.

10. Мы постоянно обновляем рабочую одежду, в которой работникам сухо, тепло и комфортно работать и зимой и летом.

11. У нас постоянно находится запас дров 500 кубов и дизеля 40 кубов для генератора, как страховой резерв. За счет объема закупок мы покупаем ниже рыночной цены.

12. Мы полностью вернули все кредиторскую задолженность и за счет предоплат поставщикам снижаем свои расходы и поднимаем маржинальную прибыль на 3% = 630 тыс грн. и имеем маржу 28%

13. Мы имеем дополнительный доход от продаж посторонних товаров в размере 200 тыс грн. в месяц,