

БИЗНЕС-ПЛАН

для предпринимательской деятельности по производству
пиломатериала

Содержание:

1. Резюме проекта
 - 1.1. Вид деятельности
 - 1.2. Краткое описание бизнеса
 - 1.3. Необходимый стартовый капитал
 - 1.4. Источники финансирования проекта
2. Производственный план
 - 2.1. Описание производственного процесса
 - 2.2. Производственный план
 - 2.3. Персонал
3. Маркетинговый план, исследование и анализ рынка
 - 3.1. Виды и характеристика производимых товаров
 - 3.2. Организация сбыта товара и продвижение его на рынке
4. Организационный план
5. Финансовый план
 - 5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости
 - 5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов
6. Оценка рисков
7. Итоги

1. Резюме проекта

1.1. Вид деятельности

Организационно-правовая форма компании: Общество с ограниченной ответственностью.
Класс ОКВЭД 16.10: Распиловка и строгание древесины. Применение упрощенной системы налогообложения.

1.2. Краткое описание бизнеса

Данный бизнес-проект предполагает распиловку круглого леса, дальнейшую его обработку путем термообработки и строгания.

1.3. Необходимый стартовый капитал 15 400 000 рублей

1.4. Источники финансирования проекта

Собственные средства, руб.	Заемные средства, руб.
400 000	15 000 000

2. Производственный план

2.1. Основной задачей ведения производственной деятельности будет являться распиловка круглого леса с последующей его термообработкой в сушильных камерах. За счет доверительного и плотного сотрудничества с Индийскими Заказчиками, открывается рынок постоянного сбыта пиломатериалов в объеме, зависящем от максимальных производственных мощностей компании. На доступное финансирование проекта будут закуплено оборудование для обеспечения весомых объемах отгружаемой продукции, с последующим увеличением данных мощностей. Обладание всей технической необходимой информацией и анализом рынка необходимого оборудования, отгрузка первой партии пиломатериала возможна не позднее чем через месяц от старта проекта, далее бесперебойность отгрузок каждый календарный месяц. Спустя 6 месяцев сотрудничества к пиломатериалам в виде сухой обрезной доски, добавится позиция по производству Вагонки Штиль, что создаст дополнительные рабочие места и расширение производственных мощностей. Продолжительность рабочей смены составляет 10 часов при 6-ти дневной рабочей неделе. В таблице приведены объемы прогнозируемого выпуска продукции на 1 календарный месяц.

№ п/п	Численность за смену, чел.	Объем продукции за смену, м3.	Количество рабочих смен	Итого объем за месяц, м3.
1	8	44	24	1 056

2.2. Необходимо приобретение следующего производственного оборудования

№ п/п	Наименование оборудования	Количество, шт.	Стоимость за 1 ед., руб.	Место приобретения
1	Станок многопильный брусвал 2в1	2	1 200 000	Трейд Универсал
2	Сушильная камера AL- 100 м3	2	5 200 000	АлюмПромПанель

3	Торцовочный станок	1	90 000	Трейд Универсал
4	Электропила	1	11 700	ТД «220Вольт»
5	Станок для заточки пильных дисков	1	44 000	ТД «220Вольт»
6	Четырехсторонний станок Beaver 513	1	2 400 000	«Ками»

Итого необходимо закупить оборудования в количестве 8 шт. на сумму 15 345 700 рублей 00 коп.

2.3. Для реализации проекта выбрана вертикальная иерархия управления персоналом, что позволит четко давать распоряжения и обеспечит своевременный контроль над их исполнением. Согласно планируемым объемам производства штатное количество сотрудников должно составлять 12 человек при полной занятости.

№ п/п	Должность	Количество, чел.
1	Генеральный директор	1
2	Менеджер по закупкам	1
3	Бухгалтер	1
4	Мастер	1
5	Рамщик	2
6	Подсобный рабочий	6

3. Маркетинговый план, исследование и анализ рынка.

3.1. Виды и характеристика производимых товаров

№ п/п	Наименование товара	Цена за 1 м3., руб.	Объем за месяц, м3.	Итого, руб.
1	Доска обрезная из еловых пород диаметром до 17мм включительно по размерам Заказчика	11 000	1056	11 616 000
2	Вагонка Штиль	23 000	500	11 500 000

Опыт полученный при работе с представителем Заказчика со стороны Индии, показал перспективы развития в этом направлении, доступность логистического маршрута и своевременную оплату поставленных пиломатериалов. На данном этапе времени уровень предложения в этом направлении очень низок из-за Индийского ценообразования и недостатка местных производственных мощностей.

3.2. Организация сбыта товара и продвижение его на рынке.

- Экспорт в Индию.
- Размещение информации на специализированном сайте Supl.biz.
- Доска объявлений Авито.ру.
- Участие в тендерных государственных закупках.

Все продвижение будет происходить бесплатно за счет наработанных собственных навыков.

4. Организационный план

Мероприятие	Срок реализации
Государственная регистрации ООО	5 рабочих дней
Оформление договора купли-продажи земельного участка	7 рабочих дней
Закуп оборудования	1 рабочий день
Доставка и установка оборудования	18 календарных дней
Поиск и трудоустройство персонала	5 рабочих дней
Запуск и наладка производственного процесса	1 рабочий день

5. Финансовый план

5.1. Расчет себестоимости на 1 м3 обрезной доски

№ п/п	Наименование	Стоимость, руб.
1	Круглый лес	6 000
2	Эл.энергия	1 000
3	З/п АУП	400
4	З/п Производственный отдел	800
5	Загрузка/выгрузка из сушильной камеры	200
6	Торцевание	50
7	Упаковка	100
8	Возврат кредита	270

Итого себестоимость производства 1м3 обрезной доски составляет 8 820 рублей 00 коп.

Транспортные и экспортные расходы за счет Заказчика, стоимость пиломатериала со склада Поставщика.

5.1.2. Расчет себестоимости на 1м3 вагонка штиль

№ п/п	Наименование	Стоимость, руб.
1	Круглый лес	8 000
2	Эл.энергия	1 500
3	Загрузка/выгрузка из сушильной камеры	200
4	Делитель	100
5	Обработка на четырехстороннем станке	500
6	Торцевание	50
7	Упаковка	200
8	Возврат кредита	350

Итого себестоимость производства 1м3 вагонки штиль составляет 10 900 рублей 00 копеек.

5.2. Расчет окупаемости

1	2	3	4	5	6
Средняя цена за 1 м3, руб.	Объем за 1 мес., м3.	Выручка за 1 месяц, руб.(ст1*ст2)	Себестоимость 1 м3., руб	Итого затрат за месяц, руб. (ст2*ст4)	Финансовый результат за месяц, руб.(ст3-ст5)
11 000	1056	11 616 000	8 820	9 313 920	2 302 080
23 000	500	11 500 000	10 900	5 450 000	6 050 000

Валовая прибыль, при выполнении плана производства, будет составлять 8 352 080 рублей 00 копеек. Налог УСН по ставке 15% (доходы-расходы) составляет 1 252 812 рублей, таким образом получаем чистую ежемесячную прибыль 7 099 268 рублей.

5.3. Распределение чистой прибыли

Чистая прибыль, руб.	Ремонтный фонд, %	Сумма, руб.	Резервный фонд, %	Сумма, руб.	Фонд развития бизнеса, %	Сумма, руб.	Остаток, руб.
7 099 268	27	1916802	17	1206875	15	1064890	2 910 701

Остаток чистой прибыли, после распределения по основным направлениям, в сумме 2 910 701 рублей используется для досрочного погашения кредита. Таким образом возврат полной стоимости кредита составит 11 месяцев с момента запуска проекта.

6. Оценка рисков

Заказчик оплачивает сырье необходимое для производства обрезной доски, транспортировку и страхование груза. Тем самым минимизировав основные риски при производстве. Все необходимое оборудование для производства, а также имущество компании подлежит обязательному страхованию от несчастных случаев и воздействию посторонних факторов.

7. Итоги.

Подведя итоги моего бизнес-плана, можно увидеть доходное производственное предприятие с окупаемостью 20 месяцев. Главным фактором которого является экспортное сотрудничество с зарубежными компаниями в объемах максимальной загруженности производства, тем самым открывая перспективы дальнейшего развития и увеличения чистой прибыли. Так же надо учесть создание фонда развития бизнеса, деньги которого будут уходить на развитие сельского хозяйства, что приведет к производству необходимых для региона сельхоз культур. Обладание всеми необходимыми знаниями в данной области, помогут успешному развитию.