*бизнес план предпринимателя   
с привлечением средств, помощи*

Бизнес-план

Организация сушки пиломатериалов

Инициатор проекта: Давидюк Артем Сергеевич

Организатор проекта: Ботников Евгений Сергеевич «ООО Аркада Инвест Групп»

Адрес места регистрации: Свердловская область г. Первоуральск проспект Ильича 28 «В» оф.412

Контактный телефон: +79221785323

+79226161082

Адрес электронной почты: arcada.i.g@ya.ru

г. Первоуральск 2023 год.

Содержание

1. Резюме проекта

2. Производственный план

2.1. Описание производственного процесса

2.2. Производственный план

3. Маркетинговый план

3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)

3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их 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. Основное направление компании в будущем

8. Ориентировочное предложение о сотрудничестве

**1. Резюме проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид деятельности по ОКВЭД (код и наименование) | **Код ОКВЭД 16.10.2 и 16.10.3** окрашенные, протравленные, обработанные креозотом или другими консервантами лесоматериалы, шпалы, брусья ([**Письмо Рослесхоза от 16.06.2017 N МК-02-46/8243 О направлении разъяснений по классификации пиломатериалов**](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_219562/)  указанные требования не распространяются на виды товарной продукции подгрупп ОКВЭД 16.10.2 и 16.10.3) не подлежит регистрации в ЕГАИС ЛЕС  **Код ОКВЭД** **16.10.9: Предоставление услуг по пропитке древесины**  [**Код ОКВЭД 20.10**](https://www.regfile.ru/okved/razdel-20/kod-okved-20.10.html) - Распиловка и строгание древесины; пропитка древесины  ОКПД 16.10.91 Услуги по сушке, пропитке или химической обработке древесины |
| ИНН/КПП | 6684044090/668401001 |
| Суть проекта | Организация производства по камерной сушке и упаковке древесины |
| Адрес места  реализации проекта | Свердловская область пос. Битимка ул. Советская 7 |
| Статус помещения (в собственности, планируется аренда, передано в безвозмездное пользование и т. д.) | Производственное помещение находится в собственности юридического лица, планируется аренда . |
| Организационно-правовая форма бизнеса | ООО Аркада Инвест Групп от 18.04.2023 г. |
| налоговый режим | Упрощенная система налогообложения (доходы) (c 15.01.2024 переходим на Основную систему налогообложения) |
| Цель реализации проекта | Бизнес-план разработан для заключения инвестиционного контракта на получение финансирования на реализацию |
| Общая стоимость проекта | 23 115 900 руб., в том числе:  Собственные средства на 2 349 000 руб.  Необходимая сумма 20 766 900  Аренда теплого склада площадью до 2000 кв.м. 1 296 000 год  Сушильная камера PROGRESS VAC 6-24B 24м3  6 592 000 руб.  Бытовка сотрудника охраны с проживанием на объекте 352 000руб.  Подключение электроэнергии к оборудованию, регистрация приборов учета 10 000 руб.  Устройство подъезда для погрузки\выгрузки в сушильную камеру 510 500 руб.  Оплата аренды и коммуникаций первый месяц 108 000  Закупка материала древесины для сушки 240м3  1 943 040 руб.  Доставка древесины 180 000 руб.  Устройство зоны разгрузки/загрузки (складирование) 426 000  Устройство зоны разгрузки/загрузки сушильной камеры 510 500  Работы по монтажу и подведению коммуникаций 2 567 000 руб.  Работы по обеспечению безопасности (монтаж системы видеонаблюдения, монтаж ОПС) 6 270 000 |
| Срок окупаемости проекта (общая стоимость проекта)/чистая прибыль в месяц | *14* месяцев |
| Опыт работы и (или) специальная квалификация организатора проекта в сфере осуществления бизнес-проекта | С 2011 года осуществлял разработку лесоучастков и обработку древесины  С 2012 по 2017 год – занимался продажей древесины на экспорт через систему Fordaq |

**2. Производственный план**

2.1. Описание производственного процесса.

- технология производства заключается в вакуумной сушке древесины, в вакуумной камере до 24 м3, что занимает не более 3-х суток, при необходимости, с последующей обработкой огнебиозащитными антисептиками.

- все необходимые помещения будут установлены с фундамента посредством установки и подключения готовых модулей.

- основные требования к оборудованию отсутствуют поскольку предоставляются предприятием изготовителем под необходимые тех.условияя. основные требования к технике для доставки пиломатериала отсутствуют т.к. доставка будет осуществляться продавцом пиломатериала естественной влажности, требование к сырью: обрезная доска хвойных и лиственных пород естественной влажности без обзола и гнилых поверхностей 1-2 сорта, длинной не менее 5 и не более 6-ти метров с толщиной не более 200 мм.

2.2. Производственный план

- месторасположение бизнеса создается с учетом возможности подъезда тяжелого крупногабаритного транспорта а так же доступности общественного транспорта для возможности самостоятельного приезда сотрудников к месту работы.

- выбор поставщиков оборудования основан на тех. требовании к оборудованию, гарантийного обслуживания и стоимости за единицу. Выбор поставщиков обусловлен наличием собственной пилорамы и возможностью поставщика осуществить самостоятельную доставку пиломатериала, необходимого требования, до сушки.

- уже имеющиеся активы в виде готовых сотрудников, а так же необходимые инструменты для осуществления обустройства территории. Наличие потенциальных покупателей и фактических поставщиков.

- затраты на необходимые для открытия бизнеса основные средства и материально-производственные затраты в виде таблицы:

Таблица 1.

Информация по затратам на основные средства,

материально производственные запасы и иные расходы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | Цена за единицу\*, руб. | Количество (с указанием единицы измерения) | Сумма, руб. (собственные средства) | Сумма, руб.) |
| 1) Сушильная камера PROGRESS VAC 6-24B 24м3 | 6 592 000 | 1 | 842 000 | 5 750 000 |
| 2). Бытовка | 352 000 | 1 | 56 000 | 296 000 |
| 3)Аренда производственного помещения | 1 296 000 | 12 000 м2 | 0 | 1 296 000 |
| 4)Подключение электроэнергии | 10 000 | 1 | 10 000 | 10 000 |
| 5) Устройство подъезда для погрузки\выгрузки материала в камеру сушки | 510 500 | 1 | 21 000 | 489 500 |
| 6) закупка материла | 3 120 000 | 240 м3 | 0 | 3 120 000 |
| 7) доставка материала | 1 800 000 | 240 м3 | 0 | 1 800 000 |
| 8) зона загрузки/выгрузки склад | 426 000 | 300 м3 | 0 | 426 000 |
| 9) оплата аренды и заработной платы сотрудникам первый месяц | 172 400 | 1 мес | 0 | 172 400 |
| 10) работы по монтажу коммуникаций | 2 567 000 |  | 420 000 | 2 147 000 |
| 11) Работы по обеспечению безопасности (монтаж системы видеонаблюдения, монтаж ОПС) | 6 270 000 |  | 1 000 000 | 5 270 000 |
| ИТОГО | 23 115 900 | х | 2 349 000 | 20 766 900 |
|  |  |  |  |  |

\* Цена за единицу указывается с учетом цены приобретения, а также затрат на доставку, сборку, пусконаладочные работы и т.д.

**3. Маркетинговый план.**

3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)

- сушка напиленной древесины до необходимой влажности заказчика за минимальные на рынке предложений, сроки, которые не превышают 3-х суток без потери качества древесины

- обработка древесины биопиреном для возможности длительной транспортировки и хранения под открытым небом (до 1 месяца), а так же транспортировки и хранения в естественных условиях под навесом (до 3-х месяцев), без необходимости вакуумной упаковки и потери качества, цвета, структуры пиломатериала.

- продажа высушенной древесины общим объемом до 240 м3/мес. С допустимой влажностью не более 8%. и дополнительной обработкой биопиреном.

-  На данный момент на рынке Свердловской области существуют узко-ограниченные предложения в этой сфере, при небольшой стоимости покупки древесины и значительным удорожанием её после сушки, в связи с отсутствием достаточного количества сушильных камер, которые являются преимущественно конвекционного типа, что не обеспечивает должного качества товара. В связи с чем спрос на данный товар и услугу, на сегодняшний день является неуклонно растущим как на территории РФ так и за её пределами.

- основными конкурентами на рынке являются частные изготовители не устанавливающие цены на данные услуги осуществляя их в комплексе с продажей своей продукции, в связи с этим лиц, устанавливающих ценообразование на подготовку древесины, на рынке Свердловской области, в широком доступе, нет.

- условия предлагаемые для организации услуг являются уникальными на рынке свердловской области, в связи со сроками и сохранением качества продукции.

- планируемые объемы продаж товаров (работ, услуг) в виде таблицы:

Таблица 2

**Перечень основных производимых (реализуемых) товаров, работ, услуг с указанием уровня цен**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукта, работы, услуги | Объем продаж за месяц (количество, с указанием ед. измерения) | Цена, руб. | Планируемая выручка в месяц, руб. |
| Сушка древесины | 240 м3 | 720 000 | 418 000 |
| Обработка древесины биопиреном | 240 м3 | 4 800 000 | 2 448 000 |
| Покупка древесины для сушки и перепродажи с обработкой биопиреном | 240 м3 | 2 040 000 | 4 800 000 |
| ИТОГО | 240 м3 | 6 840 720 | 7 666 000 |

**3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке**

- основные заказчики и покупатели являются деревообрабатывающие предприятия юридические и физические лица осуществляющие перепродажу древесины, а так же те кто осуществляет изготовление конструкций на основе древесины. Данные покупатели готовы осуществлять пред.заказ изготавливаемой продукции с долговременным сотрудничеством на постоянной основе в том доставку и вывоз продукции за свой счет и своими силами, что значительно сократит наши расходы

- географические пределы сбыта становятся практически не ограниченными в связи с правильной, качественной и технологически-верной обработкой древесины

- для реализации продукции необходимо осуществить противопожарную , а так же фитосанитарную экспертизу, с последующим сохранением качественно выполненного технологического процесса, дополнительные экспертизы возможны за счет покупателя, при необходимости. Основной способ реализации продукции: сотрудничество с уже имеющимися покупателями, а так же работающими пилорамами для предоставления услуг. Так же распространение информации посредством СМИ и соответствующих Интернет-ресурсах. Данный способ обусловлен тем, что уже имеются готовые клиенты для покупки доски на постоянной основе. Но при необходимости может быть реализован и другими способами в зависимости от спроса и роста цены на продукцию. Таким образом мы можем увеличивать конечную стоимость в зависимости от загрузки, затрат и иных расходов, в сторону увеличения.

- С учетом спроса на данную услугу скидки и акции на продукцию не предусмотрены, для обеспечения заявками достаточно сообщить имеющимся в районе лесозаготовителям о наличии данной возможности, учитывая объемы перерабатываемой ими древесины, на данном этапе мы не можем перекрыть весь имеющийся спрос на данный товар/услугу. Стартовые и едино-разовые затраты на рекламу и распространения информации с момента запуска оборудования не превышают 2 000 руб*.*

**4. Организационный план**

- На данном этапе дополнительные разрешительные документы не требуются

- Необходимо заключить договор аренды земельного участка находящегося в собственности администрации городского округа. Осуществить договора на технологическое присоединение электроснабжения.

-При подключении электроснабжения, в первую очередь необходимо подключить и загрузить сушильную камеру, и только после этого начинать осуществление строительства и организации, для того что бы имеющиеся 3-ое суток для сушки, не переходили в обычное ожидание, а являлись продуктивным и подконтрольным временем для наблюдения и необходимой настройки оборудования для бесперебойной работы.

- Оформить договора на поставку необходимого оборудования, с уточнением сроков поставок, гарантийного срока эксплуатации, осуществить монтаж и подключение оборудования, обустроить быт сотрудников. Выполнить устройство по подъезду транспорта к месту погрузочно/разгрузочных работ. Установить забор по периметру, с монтажом ворот и калитки для клиентов и сотрудников, а так же системы видеонаблюдения, пожарно-охранной сигнализации, установить пожарные щиты и средства пожаротушения. Выполнить устройство подведения воды и канализации для сотрудников, постоянно проживающих на территории производства. Установить бытовку для размещения сотрудников осуществляющих обслуживание комплекса.

- Заключить долгосрочные контракты на предоставляемые услуги, в рамках договора приобрести необходимое количество пиломатериала и расходных компонентов, биопирен, средства для нанесения состава, а так же для защиты сотрудников, спецодежду, с обязательным заключением договоров, электронных, фискальных и товарных чеков.

-Все сделки с покупателями и потребителями услуги осуществляются на основании договоров по безналичному платежу на расчетный счет компании, с которого будет осуществляться вся расчетная деятельность, включая оплату аренды, коммуникаций, заработной платы официально трудоустроенным сотрудникам, налоговые отчисления

-Для реализации проекта на первоначальном этапе необходимо 2 сотрудника осуществляющих контроль и обслуживание установки, а при необходимости, обработку пиломатериала биопиреном

Таблица 3

**Требуемый персонал**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество ед. | Зарплата руб. в месяц | Фонд оплаты труда, руб. в месяц\* | Фонд оплаты труда, руб. в год\*\* |
| 1)Подсобный рабочий | 1 | 62 000 | 62 000 | 744 000 |
| 2) Разнорабочий | 1 | 62 000 | 62 000 | 744 000 |
| 3) Охранник | 1 | 50 000 | 50 000 | 600 000 |
| ИТОГО ФОТ |  | 174 000 | 174 000 | 2 088 000 |

\*Для расчета фонда оплаты труда (ФОТ) необходимо по каждой должности умножить количество единиц персонала на размер заработной платы (ЗП) в месяц.

\*\*Для расчета фонда оплаты труда в год необходимо ФОТ в месяц умножить на 12.

Трудоустройство сотрудников осуществляется по распоряжению руководства с занесением соответствующей записи в трудовую книжку, в том числе электронную, сотрудника, с обязательным ознакомлением с ТБ и должностной инструкцией.

**5. Финансовый план**

5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости

Таблица 4.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | Покупная стоимость за 1 ед., руб. | Норма расхода на 1 ед. продукта /услуги\* | Продажная стоимость за 1 ед., руб. | Сумма, руб. |
| **Продукт/услуга 1.** |  |  |  |  |
| Покупка с целью сушки и перепродажи обработанной доски | 8000 | 1 260 | 28 900 | 19 640 |
| **ИТОГО** | **8000** | **1 260** | **28 900** | **19 640** |
| **Продукт/услуга 2.** |  |  |  |  |
| Сушка доски под заказ | **3000** | **1260** | **0** | **1740** |
| **ИТОГО** | **3000** | **1260** | **0** | **1740** |
| **Продукт/услуга 3** |  |  |  |  |
| Обработка доски биопиреном м2 | 96 | 96 | 400 | 304 |
| Обработка доски биопиреном м3 | 4800 | 1 | 20 000 | 15200 |
| **ИТОГО** | **4896** | **1** | **20 400** | **15504** |

\*Норма расхода – это какое количество материала расходуется на 1 ед. продукта/услуги

Таблица 5

**Расчет прямых материальных затрат в месяц**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукта/услуги | Сумма затрат  на 1 ед., руб.\* | Планируемый средний объем продаж продукции/услуг | Сумма затрат на всю продукцию |
| Сушка с целью перепродажи | 9260 | 240м3 | 2 222 400 |
| Обработка биопиреном | 4802 | 240м3 | 23 049,6 |
| ИТОГО | 12 800 | 240м3 | 2 245 449 |

\* Данные для расчета берутся из Таблицы 4 графы «Сумма» по строке «ИТОГО».

\*\* Сумма в месяц равна произведению планируемого объема продаж на сумму затрат на 1 единицу.

Таблица 6.

**Расчет косвенных затрат**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование затрат | Сумма в месяц, руб. |
| 1 | Аренда производственного помещения | 109 300 |
| 2 | Коммунальные услуги | 302 400 |
| 3 | Продвижение и реклама | 10 000 |
| 4 | Транспортные расходы | 196 000 |
| 5 | СИЗ сотрудников | 18 000 |
| 6 | канцелярия | 10 000 |
|  | ИТОГО | 645 700 |

Таблица 7.

**Общие расходы в месяц**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид затрат | Сумма в месяц, руб. |
| Прямые материальные затраты *(из таблицы 5)* | 2 245 449 |
| Затраты на оплату труда *(в соответствии с таблицей 2, если есть наемные работники)с учетом 30%* | 226 200 |
| Косвенные затраты *(из таблицы 6)* | 645 700 |
| ИТОГО | 3 117 349 |

\*30% = (пенсионный фонд 22%+ОМС 5,1%+соцстрах 2,9%), при необходимости + от несчастных случаев и проф. заболеваний в зависимости от вида деятельности от 0,2 до 8,5% (установлены Федеральным законом от 21.12.2021 № 413-ФЗ «О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов»).

**5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов**

Таблица 8.

**Прогноз доходов и расходов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Статьи расходов | Значение  за месяц, руб. | Значение  за год, руб. |
| 1 | Доходы от продаж | 4 713 600 | 56 563 200 |
| 2 | Расходы | 3 117 349 | 37 408 188 |
| 3 | Валовая прибыль | 1 758 051 | 21 096 612 |
| 4 | Налоги | 670 860,4 | 8 050 324,8 |
| 5 | Чистая прибыль | 2 683 441,6 | 32 201 299,2 |

**6. Оценка риска**

- наиболее существенные факторы риска существующей модели бизнес-плана, обусловлены единственным фактором: отсутствием на рынке продукции для обработки, покупателей на готовую продукцию, а так же резким снижением цен на пиломатериалы, за исключением форс-мажорных обстоятельств, таких как; авария на электроподстанции, или катастрофы. В остальных случаях в последние несколько лет наблюдается неуклонный рост цен на пиломатериалы, даже не беря во внимание падение цен на пиломатериалы на 5-20% за 2022 год. Данная модель позволяет не зависеть в значительной степени от волатильности рынка, поскольку закупка и продажа древесины обусловлена несколькими сутками, за исключением большого заказа на весь возможный, исполняемый нами, объем, но и в этом случае при заключении контракта сумму можно оставить фиксированной, что является не самым лучшим предложением т.к. при долгосрочном контракте и росте цен на пиломатериалы, для нас имеются риски снижения дохода.

Данная модель включает в себя дополнительную услугу по пропитке древесины биопиреном, для сохранения цвета, качества, срока хранения, защиты от грибков и насекомых. Однако эта услуга может оказаться не востребованной, поскольку основной производитель в состоянии выполнить данную обработку самостоятельно, и предоставить нам уже пропитанный материал для наших требований, рассматривать эту услугу отдельно можно только в том случае, если брать её как возможный доход в рамках купли/продажи. С учетом этого данная возможность рассмотрена в бизнес-плане, но не учтена в полном объёме.

Также в расчетах указана потенциальная возможность сушки пиломатериала, но в связи с имеющимися данными, данная услуга может быть реализована в случае простоя сушильной камеры, поскольку ежемесячный доход в этом случае составит не более 417 600 руб. без учета обязательных выплат указанных в таблице №5 данного проекта.

- Основной акцент установлен на оборудование, поскольку преимущественно-имеющиеся сушильные камеры конвекционного типа, не обеспечиваю должного качества, осуществляют время сушки, аналогичного материала, в среднем 60м3, за 10 суток, в то время как с данным оборудованием за 9 суток полной загрузки выход составляет 72 м3 в зависимости от материала и требований (за основу взяты максимальные значения загрузки и времени сушки при расходной мощности 60квт/ч) при меньшей загрузке уменьшается время сушки и квт/электроэнергии расхода, соответственно.

- Так же для минимизации рисков данного планирования можно переключится на изготовление качественных мебельных, березовых щитов, с заключением контракта с фабрикой изготовителем, такими как иж-мебель.

**7. основное направление компании в будущем.**

**-** Развитие компании не останавливается на предложенной услуге, в перспективе установка дополнительного оборудования, такого как:

-кромкообрезной станок,

-рубанок

-станки для изготовления дерево-стружечной плиты для минимизации отхода производства в виде опила, которая будет достаточно высокого качества для конкуренции с большинством производителей.

-Ванна для кипячения древесины и изготовления из неё гнутых конструкций. Для предложения гнутой древесины строительно-отделочным компаниям и предприятиям осуществляющих изготовление мебели.

**8. Ориентировочное предложение о сотрудничестве.**

- На начальном этапе мы хотим предложить 75% прибыли от чистого дохода на протяжении 2-х лет. С учетом времени окупаемости проекта в 14 месяцев, после которых можно вновь обсудить дальнейшее инвестирование с целью увеличения объемов производства.

- Поскольку мы никогда не занимались привлечением инвестиций, не обращались к грамотным PR менеджерам и составляли все расчеты исключительно самостоятельно исходя из практических знаний, поскольку практического опыта у нас значительно больше, чем знаний в области психологии выдаваемого желаемого, за действительное, будем признательны за критику и предложения для улучшения нашего маркетинга