

# **БИЗНЕС-ПЛАН**

## ***«Организация и открытие деревообрабатывающего цеха по производству погонажных изделий»***

**Наименование организации:** Общество с ограниченной ответственностью  
«ТехСтройСтандарт Плюс»

**Адрес:** 601110, Владимирская обл., Петушинский р-н, г. Костерёво ул. Трансформаторная д.2

**Телефон:** 8-961-256-98-09  
8-961-111-24-09

**Стоимость проекта:** 20 000 000 тыс. руб.

## Содержание

1.Общая информация _____	- 3 -
2. Конъюнктура и перспективы развития рынка _____	- 4 -
2.1. Анализ современного состояния и перспектив развития лесной промышленности, в том числе краткий анализ состояния рынка _____	- 4 -
2.2. Основные потребительские группы и их территориальное расположение _____	- 6 -
2.3. Оценка потенциального объема и конъюнктуры лесной промышленности, в том числе краткий анализ конкурентоспособности продукции _____	- 6 -
2.4. Перечень основных (потенциальных) конкурентов _____	- 7 -
2.5. Способы преодоления конкуренции: _____	- 7 -
3. Описание продукции _____	- 8 -
4. Маркетинг и способы продвижения продукции _____	- 10 -
4.1. Обоснование рыночной ниши: характеристика целевых рынков и поведения потребителей, трудности выхода на целевые рынки. _____	- 10 -
4.2. Характеристика ценообразования. _____	- 12 -
4.3. Тактика реализации продукции. Наиболее эффективные механизмы продвижения продукции на целевые рынки. _____	- 12 -
4.4. Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий. _____	- 13 -
5. Организация производства _____	- 13 -
5.1. Выбор места реализации бизнес-проекта _____	- 13 -
5.2. Оценка потребности при реализации бизнес-плана в персонале _____	- 13 -
5.3. Оборудование для реализации бизнес-плана _____	- 15 -
5.4. Поставщики сырья _____	- 17 -
5.5. Произведенные затраты на данный момент. _____	- 17 -
6. Бюджет расходов _____	- 17 -
6.1. Постоянные расходы на реализацию бизнес-плана _____	- 18 -
6.2. Переменные расходы на реализацию бизнес-плана _____	- 18 -
6.3. Расходы на заработную плату _____	- 19 -
6.4. Бюджет налоговых платежей _____	- 20 -
7. Выручка, финансовый план и срок окупаемости _____	- 21 -
7.1. Расчет выручки от реализации продукции по годам _____	- 21 -
7.2. Финансовые планы на весь период реализации бизнес-плана _____	- 22 -
7.3. Расчет срока окупаемости бизнес-проекта. _____	- 22 -

## 1.Общая информация

Наименование бизнес-проекта	«Организация и открытие деревообрабатывающего цеха по производству погонажных изделий»
Наименование юридического лица	ООО «ТехСтройСтандарт Плюс»
Организационно-правовая форма	Общества с ограниченной ответственностью
Дата составления бизнес-плана	29.11.2015
Расчётный срок реализации бизнес-плана	5 лет
Срок ввода в строй бизнес-проекта	0,5 года
Срок окупаемости бизнес-проекта	1,29 года
Система налогообложения, применяемая соискателем	упрощенная система налогообложения
Планируемый объем платежей в бюджеты всех уровней и отчислений во внебюджетные фонды нарастающим итогом за весь период реализации бизнес-плана	21 565 769,23р
Предполагаемое число создаваемых рабочих мест по окончании реализации бизнес-проекта	19
Средняя заработная плата в месяц	30000,00 рублей

### Источники и сумма инвестиций в бизнес-проект (рублей)

Всего, в том числе	20 000 000
Собственные средства	300 000

### Суть проекта

Цель проекта: организация производства глубокой переработки древесины с использованием высокотехнологичного оборудования с целью получения прибыли.

Планируется создать предприятие деревопереработки полного цикла. То есть не останавливаться на первичной обработке древесины, но и в дополнение к этому еще выпускать готовую продукцию: вагонку, половую доску, плинтуса и т.д. Для реализации данного проекта планируется приобрести станок деревообрабатывающий четырехсторонний строгальный BEAVER 623, станок делительный CHS-102M 2008 г.в., компрессор, тележка - 2 шт., рельсовый путь 18 м., Бункер (25м3) с циклоном, трубопровод,

вентилятор ВЦП 7-40; 6,3кВт., пиломатериалы РПМ-02К, кромкообрезной станок, сушильные камеры СК-20 5шт., котел КЧМ, заточной станок для ножей и фрез и дисковых пил, автомобиль "Урал" с манипулятором.

Данного оборудования будет достаточно для производства погонажных изделий. На втором этапе планируется приобрести комплект оборудования для производства мебельного щита. На третьем этапе планируется приобретение фрезерного станка с ЧПУ, а также инструмента для производства эксклюзивной дизайнерской мебели. Таким образом предприятие сможет существенно увеличить ассортимент выпускаемой продукции и повысить рентабельность производства.

## **2. Конъюнктура и перспективы развития рынка**

### **2.1. Анализ современного состояния и перспектив развития лесной промышленности, в том числе краткий анализ состояния рынка**

В ноябре 2015 года средние цены производителей на пиломатериалы в РФ достигли максимума за последние полтора года – 6500 руб./м<sup>3</sup>, что на 10% превышает уровень ноября 2014 года. Разброс цен на пиломатериалы по Федеральным округам не значительный: с 4900 руб./м<sup>3</sup> в Сибирском федеральном округе (СФО) до 12000 руб./м<sup>3</sup> в Южном ФО. Средняя цена пиломатериалов в России за январь-ноябрь 2015 года равна 6800 руб./м<sup>3</sup>.

Суммарный объем экспорта пиломатериалов в январе-ноябре 2015 года более 12 940 тыс. м<sup>3</sup>, что на 7% выше уровня 2014 года.

Суммарный объем импорта пиломатериалов в январе-ноябре 2015 года не превысил 5 тыс. м<sup>3</sup>, это примерно в 2,5 раза меньше объемов экспорта. Более половины от общего экспорта пиломатериалов вывозится из России в Китай – более 4,5 тыс. м<sup>3</sup>.

Основным видом лесопользования в Владимирской области традиционно является заготовка древесины, которая интенсивно велась с 30-х и до конца 80-х годов прошлого века. Наиболее перспективны для лесозаготовки сегодня относительно нетронутые насаждения на севере и северо-востоке области (Александровское, Ковровское, Вязниковское лесничества).

Площадь земель Владимирской области, на которых расположены леса, составляет 1,6 млн. га.

Леса находятся в ведении:

Департамента лесного хозяйства администрации Владимирской области – 1463,6 тыс. га;

Национального парка «Мещера» (под управлением МПР России) - 93,8 тыс. га;

Лесничеств Минобороны России - 71,3 тыс. га;

Городские леса – 0,4 тыс.га.

Площадь лесов на землях лесного фонда составляет 1463,6 тыс. га, из них:

площадь защитных лесов – 632,1 тыс. га,

площадь эксплуатационных лесов – 831,5 тыс. га.

Земли, покрытые лесной растительностью, занимают 1336,3 тыс. га или 91,3% от общей площади земель лесного фонда.

Породный состав лесов:

хвойные насаждения - 55%,

твердолиственные насаждения - 2%,

мягколиственные насаждения - 43%.

Лесистость территории Владимирской области составляет 50,7%

### **Вывод:**

Лесная промышленность Владимирской области имеет большое значение в развитии межрайонных и межобластных экономических связей.

Вместе с тем ее продукция широко используется для обеспечения потребностей народного хозяйства области. В составе лесной промышленности находятся отрасли, которые отличаются одна от другой как по технологии производства, так и по назначению выпускаемой продукции. Лесная промышленность Владимирской области состоит из лесозаготовительной и деревообрабатывающей, а также лесохимической промышленности.

### **2.2. Основные потребительские группы и их территориальное расположение.**

Основные потребители – строительные организации, владельцы дач, промышленные предприятия, базы по продаже строительных материалов. Потенциальными потребителями пиломатериалов могут выступать частные лица. В окрестностях г. Владимир начинается строительство коттеджных посёлков, которые строятся с использованием деревянных составляющих на всех его этапах. При этом акцент делается на местные строительные материалы.

### **2.3. Оценка потенциального объема и конъюнктуры лесной промышленности, в том числе краткий анализ конкурентоспособности продукции**

Сегодня в России насчитывается около 10 000 производителей пиломатериалов, при этом почти 75% продукции изготавливаются на малых предприятиях — частных лесопилках. По данным статистики, доход отечественных предпринимателей с 1 м<sup>3</sup> древесины составляет около \$60, что в 5 раз меньше, чем средние показатели на мировом рынке пиломатериалов.

Новый Лесной кодекс, который начал действовать с 2008 г, внес положительные тенденции в развитие отрасли. Порядок получения леса в аренду упростился, благодаря проводимым аукционам, и объемы

лесозаготовительного и лесообрабатывающего производства уверенно растут.

Основные конкуренты: лесоперерабатывающие предприятия Владимирской области и запада Московской области.

Конкурентная продукция: вагонка, плинтус, половая доска, наличник.

Сильная сторона конкурентов: производимые ими пиломатериалы раньше появились на рынке.

Слабая сторона конкурентов: высокая стоимость на пиломатериалы,

## 2.4. Перечень основных (потенциальных) конкурентов

Таблица 1 Конкуренты ООО «ТехСтройСтандарт Плюс»»

№ п/п	Наименование	Местонахождение	Основные качества конкурента			
			уровень оснащённости	качество продукции	уровень цен	Выбор продукции
1.	ООО «Фортуна Лес»	Владимирская обл., Петушинский р-н, Покров, ул. Франца Штольверка, 17	высокий	среднее	высокий	средний
2.	ООО «Lesnik33»	Владимирская обл., Петушинский р-н, Крутово дер.	малый	среднее	средний	малый
3	ООО «Агропромсервис»	Владимирская обл., Собинский р-н, Демидово дер.	высокий	среднее	средний	средний
4	ИП Мильчиков Александр Владимирович	Владимирская обл., Александровский р-н, Александров, Двориковское ш., 109.	средний	высокое	высокий	средний
5	ИП Папонов М.В.	Московская обл., Орехово-Зуево, ул. Зелёная, 11	средний	среднее	средний	малый
6	ООО «Лесопромышленная Компания»	Московская обл., Орехово-Зуево г., Заготзерно пр-д, 5	средний	среднее	средний	малый

## 2.5. Способы преодоления конкуренции:

Дебютанты бизнеса сталкиваются с так называемыми входными барьерами (создаваемыми потенциальными клиентами, потенциальными

контрагентами, прямыми конкурентами и общественностью), которые обычно не позволяют 70% фирм пережить первый год существования

Чтобы в таких условиях удержаться на рынке, необходимо принимать определенные меры:

- снижение себестоимости продукции (достигается путем оптимизации издержек, сокращения контрагентов, посредников);
- повышение качества продукции (необходим профессиональный опытный персонал, высокотехнологичное оборудование);
- рекламная кампания (предусмотреть затраты на рекламу своей продукции, чтобы занять свою нишу);
- расширение ассортимента продукции (чтобы удовлетворить потребности как можно большего числа потребителей).

### **3. Описание продукции**

Современный рынок строительных материалов предлагает огромный выбор строительных материалов для ремонта и строительства. Погонажные изделия из дерева - не исключение. Рынок погонажных изделий и ассортимент предлагаемой продукции растет с каждым годом.

Для конечной отделки помещений: стен, полов и потолков, используются специальные декоративные материалы:

- Половая рейка;
- Деревянная вагонка;
- Плинтус деревянный
- Деревянные наличники;

Лицевая сторона погонажных изделий из дерева может быть глянцевой или матовой. Не допускаются наплывы, бугорки, царапины и инородные включения. Цветовые качества изделий не должны меняться под воздействием воды, воздуха и света.

Самыми востребованными изделиями на сегодняшний день можно назвать евровагонку, плинтусы и доску пола (половая рейка).

В жилых помещениях, где температура и влажность обычно в пределах нормы, отделка помещений погонажными изделиями не представляет никаких затруднений. Однако, если в помещении высокие влажные условия, следует учитывать, что погонажные изделия следует монтировать таким образом, чтобы обеспечить к ним доступ воздуха и регулярную вентиляцию. Иначе изделия могут деформироваться и потерять свои товарные качества.

Таблица 2. Номенклатура продукции в соответствии с проектом

№ п/п	Наименование работ	Функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукции
1	Деревянная вагонка	Погонажные изделия придают помещению целостный вид, а также предохраняют труднодоступные места от попадания пыли и влаги. Тем самым у погонажных изделий две функции: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Декоративная - погонажные изделия из древесины имеют обширную цветовую гамму и способов отделки.</li> <li>• Защитная - ограждают производственные зазоры от попадания влаги и мусора.</li> </ul>
2	Половая рейка	
3	Деревянные наличники	
4	Плинтус деревянный	

Таблица 3 Лицензируемые виды деятельности

Виды деятельности	Перечень мероприятий
Производство деревянной вагонки	Деятельность не лицензируется
Производство половой рейки	Деятельность не лицензируется
Производство деревянных наличников	Деятельность не лицензируется
Производство деревянных плинтусов	Деятельность не лицензируется

## **4. Маркетинг и способы продвижения продукции**

### **4.1. Обоснование рыночной ниши: характеристика целевых рынков и поведения потребителей, трудности выхода на целевые рынки.**

Россия в настоящее время переживает строительный бум, который начался в 1990-91 годах и характеризуется существенным увеличением темпов роста гражданского строительства на фоне спада в других областях экономики. Стремительно увеличивается спрос на высококачественные строительные материалы, удовлетворяемый в настоящее время на 75% за счет импорта. С другой стороны, высокие таможенные пошлины и транспортные расходы делают стоимость европейских стройматериалов на внутреннем рынке чрезвычайно высокой (в 2 - 2,5 раза выше, чем в странах Западной Европы). В связи с этим в России созданы условия, при которых высокотехнологичное производство стройматериалов хорошего качества из отечественного сырья становится, несмотря на все трудности, достаточно высоко rentабельным и быстро окупаемым.

Дальние перевозки леса в необработанном виде (кругляк или даже простые пиломатериалы) создают существенные экономические трудности, снижают общую rentабельность развития лесозаготовок даже в богатой удобными лесными массивами Восточной Сибири. Поэтому правильный путь развития здесь лесной промышленности — обеспечение наиболее полной переработки древесины, с тем чтобы она вывозилась уже в виде продукции, например вагонка, половая доска, плинтуса, фанера и т.д.; вывоз круглого леса, особенно в такие удаленные районы, как Средняя Азия или Центр, следует максимально ограничить. Однако пока переработка леса еще не может поспеть за ростом лесозаготовок; вновь создаваемые целлюлозно-

бумажные и лесохимические предприятия еще не в силах переработать все заготавливаемое сырье, и часть его либо идет на лесопиление, либо вывозится отсюда в виде круглого леса.

Со временем равновесие между заготовками древесины и ее переработкой будет достигнуто и вывоз необработанного сырья или вовсе прекратится, или станет незначительным. В таких условиях появление нового лесоперерабатывающего предприятия положительно скажется на всей отрасли.

Целевой рынок ООО «ТехСтройСтандарт Плюс» - строительные организации, владельцы дач, промышленные предприятия, базы по продаже строительных материалов Петушинского района и г. Владимира, г. Москвы (сегментация по географическому принципу). В дальнейшем планируется охватить территорию Московской области.

Трудности выхода на рынок:

- высокая стоимость оборудования;
- большое количество посредников на всех этапах производства продукции (начиная от вальщиков леса, заканчивая сбытом);
- высокая стоимость сырья (древесина и топливо).

## 4.2. Характеристика ценообразования.

При ценообразовании был выбран затратный метод. Себестоимость 1 куб.м. готового изделия приведена в таб. 4.

Таблица 4. Сопоставление стоимости продукции ООО «ТехСтройСтандарт Плюс» и стоимости продукции конкурентов.

№ п/п	Наименование продукции	Единица измерения	Цена (рублей)			
			ООО «ТехСтройСтандарт Плюс»	ООО «Lesnik33»	ООО «Агропромсервис»	ООО «Лесопромышленная Компания»
1	Вагонка «Штиль» лиственница	м3	43 000	45 000	43 500	42 500
2	Планкен лиственница	м3	26 150	-	-	-
3	Планкен скошенный лиственница	м3	26 800	-	-	-
4	Террасная доска Вельвет лиственница	м3	25 700	-	-	-
5	Палубная доска лиственница	м3	25 500	-	-	-
6	Половая доска лиственница	м3	26 700	27 000	27 500	25 000
7	Блок-Хаус лиственница	м3	28 500	-	-	-

## 4.3. Тактика реализации продукции. Наиболее эффективные механизмы продвижения продукции на целевые рынки.

Обеспечить взрывной рост объемов сбыта, не обладая широкими возможностями государственного или административно ресурса, достаточно сложно, но и в таких условиях существует несколько методик планомерного увеличения объемов сбыта. Одним из таких способов является выход на крупных заказчиков. Данный механизм продвижения продукции заключается в индивидуальном подходе к крупному заказчику для удовлетворения его потребностей. Здесь необходима работа с образцами продукции.

#### **4.4. Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий.**

ООО «ТЕХСТРОЙСТАНДАРТПЛЮС» несет полную ответственность согласно законодательству. Необходимость в послепродажном обслуживании отсутствует, так как продукция не ломается, не изнашивается

### **5. Организация производства**

#### **5.1. Выбор места реализации бизнес-проекта**

Таблица 5. Место реализации бизнес-плана

Место реализации бизнес-проекта	Владимирская обл. Петушки, ул. Профсоюзная 6
Обеспеченность транспортной, инженерной, социальной инфраструктурой	Круглогодичный подъезд, все инженерные коммуникации
Наличие производственных площадей и их размер	Открытая площадка 1000 кв.м., цех распиловки 120 м2, башенный кран КБМ-400
Состояние производственных площадей	хорошее
Доступность производственных площадей для покупателей	удобный подъезд для грузового транспорта
Наличие в собственности участника конкурса площадей для реализации проекта	Планируется приобретение в собственность
Наличие договоренности на аренду необходимых помещений (указать, на какой срок)	Действующий договор аренды на 12 месяцев
Собственник арендуемых помещений	МПМК г. Петушки

#### **5.2. Оценка потребности при реализации бизнес-плана в персонале**

С приобретением нового оборудования планируется увеличение штатного расписания.

Для успешной реализации проекта необходимо трудоустроить работников согласно штатного расписания с 13.01.2016 (таб.6).

Таблица 6. Планируемый персонал

№№ ПП	Наименование должности	Фонд з/п сотрудника	функционал
1	Начальник участка	50 000,00р.	Руководство производством
2	Крановщик	20 000,00р.	Управление КБМ - 400
3	Стропальщик-подсобник №1	20 000,00р.	Строповка грузов
4	Стропальщик-подсобник №2	20 000,00р.	Строповка грузов
5	Рамщик на РПМ - 02К	24 000,00р.	Работа на раме 1ой очереди
6	Подсобник РПМ - 02К №1	24 000,00р.	Работа на раме 1ой очереди
7	Подсобник РПМ - 02К №2	24 000,00р.	Работа на раме 1ой очереди
8	Подсобник РПМ - 02К №3	24 000,00р.	Работа на раме 1ой очереди
9	Рамщик на Р63	24 000,00р.	Работа на раме 2ой очереди
10	Подсобник Р63 - 02К №1	24 000,00р.	Работа на раме 2ой очереди
11	Подсобник Р63 - 02К №2	24 000,00р.	Работа на раме 2ой очереди
12	Наладчик- оператор на Бивер	24 000,00р.	Настройка и работа на станке
13	Подсобник на "Бивер"	24 000,00р.	Работа на станке 2-м номером
14	Рабочий на кромкорез №1	24 000,00р.	Работа на станке 1-м номером
15	Рабочий на кромкорез №2	24 000,00р.	Работа на станке 2-м номером
16	Оператор на ленточную раму	24 000,00р.	Работа на станке 1-м номером
17	Помощник оператора ленты	24 000,00р.	Работа на станке 2-м номером
18	Оператор котельной	15 000,00р.	Обеспечение температурного режима сушки
19	Делопроизводитель в офис	30 000,00р.	Ведение отчётности подготовка договоров
Итого:		467 000,00р.	

### 5.3. Оборудование для реализации бизнес-плана

Рассматриваемый в бизнес-плане инвестиционный проект является частью общей стратегии развития предприятия, которая направлена на расширение номенклатуры и качества продукции.

Общий объем инвестиционных вложений составит 20 000 000 рублей.

Таблица 7 Инвестиционные вложения в основные средства

№ п/п	Наименование оборудования	цена за ед. (руб.)	кол-во	Сумма (руб.)	Средства инвестора	Собст-ые средства
1	Станок деревообрабатывающий четырехсторонний строгальный BEAVER 623	2 000 000	1	2 000 000	2 000 000	0
2	Станок делительный CHS-102M					
3	Компрессор					
4	Бункер (25м3) с циклоном, трубопровод, вентилятор ВЦП 7-40; 6,3					
5	Пилорама РПМ-02К	400 000	1	400 000	400 000	
6	Кромкорез	80 000	1	80 000	80 000	
7	Сушильная камера СК-40	680 000	5	3 400 000	3 400 000	
8	Котел КЧМ	500 000	1	500 000	500 000	
9	Заточной станок для ножей и фрез и дисковых пил	1 200 000	1	1 200 000	1 200 000	
10	Автомобиль "Урал" с манипулятором	1 000 000	1	1 000 000	1 000 000	
11	Ленточно-пильный станок Wood-Mizer LT15	300 000	1	300 000	0	300 000
12	Производственная база	6 000 000	1	6 000 000		
	Итого			14 880 000	14 580 000	300 000
<b>Средства, вложенные на данный момент</b>						
1	Ленточно-пильный станок Wood-Mizer LT15	300 000	1	300 000	-	300 000
Итого, вложенные на данный момент						300 000
<b>ИТОГО по проекту</b>					0	300 000
					14 580 000	

Поставку оборудования планируется осуществлять автомобильным транспортом.

**Четырехсторонний станок** способен переработать большое количество пиломатериала, благодаря наличию высокой скорости подачи. Механизм подачи **четырехстороннего станка** имеет верхние подающие ролики, которые обеспечивают незначительный износ столов и надёжную подачу материала при обработке одиночных заготовок. Оригинальная конструкция механизма подачи заготовок позволила снизить трудоёмкость установки и регулировки режущих ножей. Цельная конструкция ножевых валов **четырёхстороннего станка** обеспечивает высокое качество обработки и минимальную вибрацию. Устройства привода вертикальных шпинделей **четырёхстороннего станка** позволяют оперативно изменять параметры обработки. Для защиты от пыли и стружки все механизмы **четырёхстороннего станка** защищены кожухами. Благодаря точному прохождению заготовок относительно верхнего и нижнего шпинделей

обеспечивается безупречное качество поверхности и абсолютная параллельность плоскостей, боковые и вертикальные прижимные ролики обеспечивают надёжное прохождение коротких и узких заготовок. Ориентировочные сроки запуска производства с момента поступления инвестиций - 3 месяца.

Таблица 8 Инвестиционные вложения в период пусконаладочных работ

№ п/п	Наименование расходов	Сумма
1	Доставка к месту монтажа	50 000,00р.
2	Приобретение плит для основания	35 000,00р.
3	Устройство песчаной подушки	100 000,00р.
4	Строительство помещения	970 500,00р.
5	Зарплата на время монтажа	375 000,00р.
6	Расходные материалы	150 000,00р.
7	Огнетушители	10 000,00р.
8	Кабели, провода, автоматы, светильники	80 000,00р.
9	Прожекторы светодиодные 6 шт.	18 000,00р.
10	Мягкая кровля	50 000,00р.
11	Монтаж отопления	250 000,00р.
12	Влагомер	30 000,00р.
13	Оснастка для 4х стороннего строгального станка	370 000,00р.
14	Транспортные расходы	200 000,00р.
15	Заточной станок для ножей и фрез и дисковых пил	100 000,00р.
16	Приобретение первой партии сырья	1 000 000,00р.
17	Страховка на случай кассовых разрывов	1 000 000,00р.
18	Представительские и командировочные расходы	31 500,00р.
19	Не предвиденные расходы	600 000,00р.
Итого расходов:		5 420 000,00р.

## 5.4. Поставщики сырья

Таблица 9 Поставщики

№ п/п	Наименование сырья	Кол-во (м3)	Поставщик	местоположение поставщика (адрес)	ответственность (гарантии, договоры и т.д.)
1	Доска обрезная лиственница	400	Предприятия сибирского округа	-	Договор

## 5.5. Произведенные затраты на данный момент.

Таблица 10 Затраты на момент подачи заявки

№ п/п	Наименование затрат	Документы, подтверждающие приобретение	Сумма (рублей)
1	Ленточно-пильный станок Wood-Mizer LT15	Договор купли-продажи б/н от 12.06.2015	300 000
<b>Итого</b>			300 000

## 6. Бюджет расходов

Технологический процесс будет элементарным, с включением следующих операций:

- разгрузки исходного сырья с укладкой и сортировкой в запас или непосредственной передачей в производство;
- обработки сырья на четырехстороннем станке с получением готовой продукции;
- укладки и упаковки готовой продукции на складе и ее последующей отгрузкой потребителю.

Такая технология имеет следующие преимущества: минимальное число операций, а следовательно, минимум требуемого оборудования, персонала, площадей и капиталовложений. Такая технология будет рентабельной при минимальном выходе готовой продукции.

## 6.1. Постоянные расходы на реализацию бизнес-плана

Таблица 8 Постоянные затраты на реализацию проекта (руб.)

Перечень постоянных расходов	IV кв. 2015	I кв. 2016	II кв. 2016	III кв. 2016	Итого за 1 год	Итого по проекту
Арендная плата	-	-	-	-	-	-
Электроэнергия	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Телефон	24 000,00р.	24 000,00р.	24 000,00р.	24 000,00р.	96 000,00р.	480 000,00р.
Канцелярские расходы	1 000,00р.	1 000,00р.	1 000,00р.	1 000,00р.	4 000,00р.	20 000,00р.
Реклама	12 000,00р.	12 000,00р.	12 000,00р.	12 000,00р.	48 000,00р.	240 000,00р.
Транспортные расходы	120 000,00р.	120 000,00р.	120 000,00р.	120 000,00р.	480 000,00р.	2 400 000,00р.
Бухгалтерские услуги	20 000,00р.	20 000,00р.	20 000,00р.	20 000,00р.	80 000,00р.	400 000,00р.
Расходы на охрану	9 000,00р.	9 000,00р.	9 000,00р.	9 000,00р.	36 000,00р.	180 000,00р.
Итого	261 000,00р.	261 000,00р.	261 000,00р.	261 000,00р.	1 044 000,00р.	5 220 000,00р.

## 6.2. Переменные расходы на реализацию бизнес-плана

Таблица 9 Переменные затраты на реализацию проекта (руб.)

Перечень переменных расходов	IV кв. 2015	I кв. 2016	II кв. 2016	III кв. 2016	Итого за 2016 год	Итого по проекту
Закупка древесины	6 900 000,00р.	6 900 000,00р.	6 900 000,00р.	6 900 000,00р.	27 600 000,00р.	138 000 000,00р.

### 6.3. Расходы на заработную плату

Таблица 10 Расходы на заработную плату (руб.)

Наименование должности	IV кв. 2011	I кв. 2012	II кв. 2012	III кв. 2012	Итого за 2012 год	Итого по проекту
Начальник участка	150 000,00р.	150 000,00р.	150 000,00р.	150 000,00р.	600 000,00р.	3 000 000,00р.
Крановщик	45 000,00р.	45 000,00р.	45 000,00р.	45 000,00р.	180 000,00р.	900 000,00р.
Стропальщик-подсобник №1	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Стропальщик-подсобник №2	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Рамщик на РПМ - 02К	90 000,00р.	90 000,00р.	90 000,00р.	90 000,00р.	360 000,00р.	1 800 000,00р.
Подсобник РПМ - 02К №1	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Подсобник РПМ - 02К №2	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Подсобник РПМ - 02К №3	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Рамщик на Р63	90 000,00р.	90 000,00р.	90 000,00р.	90 000,00р.	360 000,00р.	1 800 000,00р.
Подсобник Р63 - 02К №1	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Подсобник Р63 - 02К №2	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Наладчик- оператор на Бивер	90 000,00р.	90 000,00р.	90 000,00р.	90 000,00р.	360 000,00р.	1 800 000,00р.
Подсобник на "Бивер"	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Рабочий на кромкорез №1	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Рабочий на кромкорез №2	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Оператор на ленточную раму	90 000,00р.	90 000,00р.	90 000,00р.	90 000,00р.	360 000,00р.	1 800 000,00р.
Помощник оператора ленты	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.
Оператор котельной	45 000,00р.	45 000,00р.	45 000,00р.	45 000,00р.	180 000,00р.	900 000,00р.
Делопроизводитель в офис	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	75 000,00р.	300 000,00р.	1 500 000,00р.

## 6.4. Бюджет налоговых платежей

Таблица 11 Налоги и сборы в ходе реализации проекта (руб.)

Наименование налога	IV кв. 2015	I кв. 2016	II кв. 2016	III кв. 2016	Итого за 2016 год	Итого по проекту
Пенсионный фонд (страховая часть)	165 000,00р.	165 000,00р.	165 000,00р.	165 000,00р.	660 000,00р.	3 300 000,00р.
Пенсионный фонд (накопительная часть)	165 000,00р.	165 000,00р.	165 000,00р.	165 000,00р.	660 000,00р.	3 300 000,00р.
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	76 500,00р.	76 500,00р.	76 500,00р.	76 500,00р.	306 000,00р.	1 530 000,00р.
Фонд социального страхования	43 500,00р.	43 500,00р.	43 500,00р.	43 500,00р.	174 000,00р.	870 000,00р.
Фонд социального страхования от несчастных случаев	3 750,00р.	3 750,00р.	3 750,00р.	3 750,00р.	15 000,00р.	75 000,00р.
Налог на доходы физических лиц	195 000,00р.	195 000,00р.	195 000,00р.	195 000,00р.	780 000,00р.	3 900 000,00р.
Упрощенная система налогообложения	429 538,46р.	429 538,46р.	429 538,46р.	429 538,46р.	1 718 153,85р.	8 590 769,23р.
Итого	1 078 288,46р.	1 078 288,46р.	1 078 288,46р.	1 078 288,46р.	4 313 153,85р.	21 565 769,23р.

## 7. Выручка, финансовый план и срок окупаемости

### 7.1. Расчет выручки от реализации продукции по годам

Таблица 15 Выручка (руб.)

Наименование продукции	Единица измерения	IV кв. 2015 г			I кв. - III кв. 2016 г			За время реализации проекта - 5 лет		
		стоимость продукции (рублей)	объем производства	сумма (рублей)	стоимость продукции (рублей)	объем производства	сумма (рублей)	стоимость продукции (рублей)	объем производства	сумма (рублей)
Вагонка «Штиль» лиственница	м3	43 000р.	300	12 900 000р.	43 000р.	900	38 700 000р.	43 000р.	6 000	258 000 000р.
Планкен лиственница	м3	26 150р.	450	11 767 500р.	26 150р.	1 350	35 302 500р.	26 150р.	9 000	235 350 000р.
Планкен скошенный лиственница	м3	26 800р.	312	8 361 600р.	26 800р.	936	25 084 800р.	26 800р.	6 240	167 232 000р.
Террасная доска Вельвет лиственница	м3	25 700р.	402	10 331 400р.	25 700р.	1 206	30 994 200р.	25 700р.	8 040	206 628 000р.
Палубная доска лиственница	м3	25 500р.	450	11 475 000р.	25 500р.	1 350	34 425 000р.	25 500р.	9 000	229 500 000р.
Половая доска лиственница	м3	26 700р.	420	11 214 000р.	26 700р.	1 260	33 642 000р.	26 700р.	8 400	224 280 000р.
Блок-Хаус лиственница	м3	28 500р.	396	11 286 000р.	28 500р.	1 188	33 858 000р.	28 500р.	7 920	225 720 000р.
Итого в среднем										220 958 571р.

## 7.2. Финансовые планы на весь период реализации бизнес-плана

Таблица 16 Финансовый план на весь период реализации проекта

№ п/п	Наименование показателей	IV кв. 2015	I кв. 2016	II кв. 2016	III кв. 2016	Итого за 2016 год	Итого по проекту
1	Выручка от реализации	11 047 929р.	11 047 929р.	11 047 929р.	11 047 929р.	44 191 714р.	220 958 571р.
2	Себестоимость продукции - всего	9 114 750,00р.	9 114 750,00р.	9 114 750,00р.	9 114 750,00р.	36 459 000р.	182 295 000р.
2.1.	Переменные расходы	6 900 000,00р.	6 900 000,00р.	6 900 000,00р.	6 900 000,00р.	27 600 000р.	138 000 000р.
2.2.	Постоянные расходы	261 000,00р.	261 000,00р.	261 000,00р.	261 000,00р.	1 044 000р.	5 220 000р.
2.3.	Зарплата персонала (с НДФЛ)	1 500 000,00р.	1 500 000,00р.	1 500 000,00р.	1 500 000,00р.	6 000 000р.	30 000 000р.
3	Налоги	453 750,00р.	453 750,00р.	453 750,00р.	453 750,00р.	1 815 000р.	9 075 000р.
3.1.	Зарплатные налоги	195 000,00р.	195 000,00р.	195 000,00р.	195 000,00р.	780 000р.	3 900 000р.
3.2.	Упрощенная система налогообложения	193 317,86р.	193 317,86р.	193 317,86р.	193 317,86р.	773 271р.	3 866 357р.
4.	Чистая прибыль	1 739 860,71р.	1 739 860,71р.	1 739 860,71р.	1 739 860,71р.	6 959 443р.	34 797 214р.

## 7.3. Расчет срока окупаемости бизнес-проекта.

Срок окупаемости бизнес-проекта исчисляется как период со дня начала финансирования инвестиционного проекта до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретает положительное значение.

Для целей получения гранта объемом инвестиционных затрат считать общую сумму инвестиций в проект (т.е. средства гранта, собственные средства участника конкурса и привлеченные средства).

Период окупаемости бизнес-проекта составляет **1,5 года** (чистая прибыль за 12 месяцев – 6 959 444 руб., объем инвестиционных затрат 20 000 000 руб. собственные средства - 300 000 руб.,

Рентабельность проекта, которая рассчитывается как отношение прибыли, получаемой от реализации проекта, к сумме всех затрат, будет равна:

Рентабельность проекта  $20\,000\,000 / 34\,797\,214 * 100\% = 34,8 \%$

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2015 г.

М.П.

Директор ООО «ТЕХСТРОЙСТАНДАРТПЛЮС»	Главный бухгалтер
_____	_____
(подпись)                      (расшифровка подписи)	(подпись)                      (расшифровка подписи)

## Резюме проекта

### Цель проекта

Целью настоящего технико-экономического обоснования является расчет финансово-экономических показателей и анализ эффективности организации деревообрабатывающего цеха.

### Потребность в инвестициях

Совокупная потребность в инвестициях составляет 20 млн. рублей. Инвестирование осуществляется единовременным перечислением денежных средств.

Проект предусматривает покупку земельного участка, создание готовой инфраструктуры и строительство помещения для установки оборудования.

### График реализации проекта

График проведения строительных работ срок - в течение полугода до введения готового объекта в эксплуатацию.

### Финансовая реализация проекта

Произведены и представлены расчеты финансовых планов и показателей эффективности инвестиций при ставке дисконтирования 35%.

Проектирование финансового плана осуществлялось методом моделирования потоков доходов и расходов. Финансовые прогнозы, поток доходов и расходов строились с разбивкой по годам.

Табл. 1 Интегральные показатели эффективности реализации проекта

Основные показатели проекта эффективности проекта	
NPV, рублей	57 440 349,36р.
PI (Рентабельность инвестиций)	77,44%
IRR (Внутренняя норма дохода)	173,27%
Наколенный DCF (Дисконтируемый денежный поток), рублей	86 484 257,69р.
Срок окупаемости проекта	1,29 года