

## 1. Резюме

Цель проекта – организация предприятия по производству пиломатериала («Пили-Пила») в село Верхние Киги, в непосредственной близости от г. Сатка. Предпосылками к разработке проекта являются: дефицит доступных по цене строительных материалов на территории республики, связанный с отсутствием сухопутного сообщения с материком; отсутствие налаженных каналов поставок от российских производителей; реализация государственной программы по развитию республики, связанная с развитием инфраструктуры, жилищным строительством и т.д.; повышенный интерес частных инвесторов к строительству в республике.

Пиломатериал является одним из наиболее широко применяемых строительных материалов, который может быть использован для наружной и внутренней отделки зданий, при устройстве полов, лестниц, кровли и т.д.

Технологическая цепочка организации производства включает поставку леса-кругляка, его распил и строгание на месте. Сбыт – оптом по региональным базам строительных материалов. Некоторый объем может реализовываться самовывозом в розницу.

В качестве организационно-правовой формы выбрано общество с ограниченной ответственностью; форма налогообложения – УСН.

Проект является инвестиционно-привлекательным, что подтверждается интегральными показателями эффективности, рассчитанными с учетом всех затрат и планируемой выручки предприятия. Показатели приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Интегральные показатели эффективности проекта

Ставка дисконтирования (r), %	15%
Ставка дисконтирования (r-мес), %	1,171%
Срок окупаемости (PP), мес.	6
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	6
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	50 745 289
Коэффициент рентабельности инвестиций (ARR), %	18,04%
Внутренняя норма прибыли (IRR), %	16,73%
Индекс доходности (PI)	7,08

## 2. Описание предприятия

В то же время, в регионе присутствуют и успешно функционируют от 50 до 70 баз строительных материалов, реализующих обрезной и необрезной пиломатериал оптом и в розницу. Поставки им осуществляются от производителей «лесных» регионов материковой части РФ. Все эти организации являются потенциальными потребителями продукции, производимой проектом. Общий объем потребления пиломатериалов в республике и г. Сатка оценивается в 12-15 тысяч кубометров в месяц.

Наиболее востребованным типом продукции является обрезная доска, имеющая широчайший спектр применения. Затем – брус, строганая доска, блок-хаус, имитация бруса и т.д. На обрезную доску приходится не менее 65% всего рыночного объема или 8,5 тысяч кубометров. В ближайшие годы ожидается стабильный рост спроса в пределах 5-10% ежегодно.

Большое внимание уделено выбору поставщика. Отбор производился по ряду параметров: качество и цена материала, удобство и стоимость логистики, стабильность поставки требуемых объемов. Производство предполагается разместить не далее 5 км от села Верхние Киги, что с точки зрения организации логистики будет максимально удобно, т.к. перевозку сырья предполагается осуществлять железнодорожным транспортом.

Производственное помещение выбирается в первую очередь с точки зрения возможности осуществления технологического цикла, манипулирования заготовками и готовым материалом длиной 6 м и т.д. Погрузочная техника берется в аренду. Учитывая сезонный характер спроса на рассматриваемую продукцию, это более экономически выгодный вариант, нежели приобретение в собственность.

Основной канал сбыта – оптовые поставки пиломатериала базам строительных материалов, расположенным на территории полуострова. Минимальный объем заказа – 30 куб.м. Доставка организуется силами ООО

					<i>БП.15.01.05.2022.21</i>	<i>Лист</i>
						4
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		

«Пили-Пи́ла» с привлечением транспортной компании или частных перевозчиков. Кроме того, возможна реализация товара в розницу при условии самовывоза.

Номенклатура производимой продукции приведена в таблице 2.

Таблица 2 - Номенклатура и описание производимой продукции ООО «Пили-Пи́ла»

Наименование	Характеристика
Доска обрезная, толщиной 25, 40, 50 мм; длина – 6 м, 3 м	Доска обрезная 1-2 сорта из древесины хвойных пород, согласно ГОСТ 8486-86 естественной влажности
Брус 100x100, 150x150	Брус из древесины хвойных пород согласно ГОСТ 8486-86 естественной влажности
Доска необрезная 25, 50, 60 мм	Доска необрезная, сорт 1-2 из древесины хвойных пород, естественной влажности
Брусочек	Брусочек из древесины хвойных пород, естественной влажности

Весь пиломатериал производится из бревен хвойных пород (ель, сосна) на специализированном оборудовании. Поставщик – лесозаготовительное предприятие «Вятский Лесник». Сырье отличается высоким качеством и крайне низким уровнем выбраковки.

Сфера применения пиломатериала, как было сказано выше, чрезвычайно широка. Частично, сфера его использования зависит от влажности. Материал естественной влажности используется чаще всего для наружной отделки, устройстве кровли, обрешетке и т.д.

Готовая продукция складировается на закрытом неотапливаемом складе на паллете, на которых затем транспортируется заказчику. При складировании обеспечивается температурно-влажностный режим, не позволяющий древесине гнить и рассыхаться.

					<i>БП.15.01.05.2022.21</i>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		5

### 3. План маркетинга

Поскольку данная продукция (при соответствии ГОСТ) имеет слабо выраженные различия в потребительских характеристиках, основным конкурентным преимуществом становится цена и стабильность поставок. Стабильность обеспечивается территориальной близостью производства и возможностью распила материалов под заказ в течение суток с момента заказа. Такие сроки недостижимы при поставках с материка – срок поставки в таком случае может составлять минимум 10-14 дней.

Кроме того, конкурентным преимуществом предприятия в целом является и возможность реализации более гибкой ценовой политики. Основная масса поставщиков пиломатериалов с материка осуществляют отгрузку на условия предоплаты, либо оплаты по факту получения. Присутствие сотрудников ООО «Пили-Пи́ла» непосредственно на месте позволяет оценить активы каждого клиента, его платежеспособность и репутацию, что, в свою очередь, позволяет предлагать более гибкие условия оплаты товара – рассрочку платежа, товарный кредит и т.д. В условиях сложной экономической ситуации в стране это является огромным плюсом.

Основные мероприятия по продвижению нацелены на оптовые каналы сбыта: реклама в специализированных каталогах, строительных порталах. Однако, основным инструментом являются активные продажи. Торговый представитель устанавливает контакты и проводит переговоры с руководителями и специалистами отделов снабжения оптовых баз, а также строительных компаний.

К концу первого сезона работы проекта, клиентская структура компании должна состоять из 2-3 якорных клиентов, обеспечивающих до 60% объема продаж; остальные 40% должны приходиться на 10-20 небольших клиентов. Плановых результатов по выручке планируется достичь уже к концу первого строительного сезона, т.к. благодаря предварительно проведенной работе, уже существуют четкие договоренности с рядом компаний в регионе относительно сотрудничества.

					<i>БП.15.01.05.2022.21</i>	<i>Лист</i>
						6
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		

Непосредственно отгрузки осуществляются специалистом отдела продаж, находящимся на территории производственно-складского комплекса «Пили-Пила». Отгрузка осуществляется без согласования с руководством по факту предоплаты. Отгрузка на условиях постоплаты, отсрочки платежа и т.д. осуществляется только по согласованию с директором предприятия. Отгрузка производится в течение рабочего дня с момента подтверждения ее возможности при условии самовывоза и в течение 2-3 рабочих дней при необходимости доставки силами ООО «Пили-Пила».

#### 4. Технология производства

Производство пиломатериала «Пили-Пила» осуществляется из высококачественного леса-кругляка, поставляемого от одного из крупнейших лесозаготовителей страны. Поставка осуществляется может железнодорожным транспортом до станции в полувагонах. Загрузка одного полувагона – до 90 м<sup>3</sup>. Ритмичность поставок – 2 раза в месяц, объем – в зависимости от потребности.

Объем производства регулируется в соответствии с прогнозом спроса на неделю вперед. Производительность линии – 150 м<sup>3</sup>/смену. Плановая загрузка оборудования при выходе на плановые объемы продаж – 80%. Оборачиваемость склада запланирована на уровне 1 недели.

Поставщик оборудования выбран на основе подробного анализа технических характеристик станков, стоимости, условий поставки, а также отзывов о качестве оборудования и качестве работы самого поставщика.

Срок поставки оборудования – 14 календарных дней с момента оплаты. Поставщик осуществляет расстановку, пуско-наладку, настройку оборудования и обучение персонала. Длительность пуско-наладочных работ – 5 рабочих дней. Плановая продолжительность обучения – 5 рабочих дней. В дальнейшем, поставщик оборудования обязуется проводить за свой счет необходимые дополнительные обучения, работу по настройке и ремонту оборудования не только

					БП.15.01.05.2022.21	Лист
						7
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		

в течение гарантийного срока, но и после. Условия обслуживания в гарантийный и постгарантийный период регламентируются договором обслуживания.

В целях увеличения эффективности производства принято решение о приобретении готовой агрегатной производственной линии вместо отдельных станков. Линия выполняет полный цикл работ по загрузке потока, снятию горбыля и его измельчению, калибровке бруса и его распиловке в соответствии с заданием.

Готовая продукция складирована в складском помещении, представляющим собой крытое неотапливаемое помещение с хорошей вентиляцией. Пиломатериал складирован штабелями с обязательным использованием деревянных переложек для обеспечения достаточной вентиляции. Отсутствие циркуляции воздуха может привести к образованию гнили, плесени и грибка.

В переменные затраты включена стоимость сырья и затраты на транспортировку. Стоимость перевозки 1 вагона от поставщика на производство составляет 250 000 рублей при загрузке 90 м<sup>3</sup>. Таким образом, при стоимости сырья в пределах 3 500 руб./м<sup>3</sup>, стоимость транспортировки составит примерно 2 800 руб./м<sup>3</sup>. Кроме того, учитываются расходы по перевалке сырья от железнодорожной станции до производства. Таким образом, переменные затраты на 1 м<sup>3</sup> составят 6 500 руб.

Затраты и формирование оптовой цены представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Переменные затраты и формирование оптовой цены реализации товара

Товар/услуга	Затраты на ед., руб.	Торговая наценка, %	Стоимость единицы, руб.
Доска обрезная	6 500	30%	8 450
Брус	6 500	45%	9 425
Брусок	6 500	17%	7 605
Доска необрезная	6 500	20%	7 800
		Итого:	33 280

## 5. Организационный план

При реализации проекта можно выделить следующие основные этапы: заказ и поставка оборудования, монтаж и настройка оборудования и обучение работников, первый этап реализации проекта, второй этап реализации проекта.

Заказ и поставка оборудования – 14 календарных дней. Монтаж, наладка и обучение – 10 рабочих (14 календарных) дней. Под первым этапом реализации проекта понимается период, предшествующий выходу на плановые показатели продаж. Второй этап реализации – непосредственно деятельность предприятия в соответствии с установленными плановыми показателями. Выход на второй этап планируется к 6 месяцу работы.

Управленческие функции осуществляются директором – наемным работником с опытом работы в сфере деревообработки, либо в сфере торговли пиломатериалом. Критичным является наличие опыта работы на позиции директора (заместителя директора) предприятия.

Работа по привлечению клиентов осуществляется торговыми представителями. Основная работа приходится на межсезонье для подготовки почвы к сезону. Обслуживание клиентов осуществляют специалисты по продажам, которые обрабатывают входящие заявки, выставляют счета и контролируют оплату, организуют отгрузку.

Все работники проходят тщательный отбор перед принятием решения о найме. Как следствие, набор происходит с целью долгосрочного сотрудничества, а не сезонной работы. Работники сохраняют оклад даже в межсезонье, когда фактически не ведется производственная работа и деятельность по реализации товара. Штатное расписание сотрудников представлена в таблице 4.

					<i>БП.15.01.05.2022.21</i>	<i>Лист</i>
						9
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		

Таблица 4 - Штатное расписание и фонд оплаты труда

Должность	Оклад, руб.	Кол-во, чел.	ФОТ, руб.
Бухгалтер	25 000	1	25 000
Директор	50 000	1	50 000
Бригадир	30 000	1	30 000
Оператор пилорамы	25 000	2	50 000
Специалист по продажам	22 000	2	44 000
Торговый представитель	30 000	2	60 000
Кладовщик	27 000	1	27 000
Грузчик	20 000	2	40 000
Итого:			326 000,00
Социальные отчисления:			97 800,00
Итого с отчислениями:			423 800,00

#### 6. Правовое обеспечение деятельности производства

Первое, что вам потребуется сделать при открытии собственной пилорамы – это оформить все необходимые бумаги. Прежде всего, вам надо пройти регистрацию компании в государственных органах. Для этого у вас будет два варианта.

Индивидуальный предприниматель. Используя данную форму собственности, вы сможете продавать продукцию только физическим лицам.

ООО. Используя представленную форму собственности, вы сможете сотрудничать как с физическими, так и с юридическими лицами. Преимущества этой формы собственности в том, что он может сотрудничать даже с иностранными контрагентами.

При регистрации требуется указать соответствующий код согласно классификатору ОКВЭД. Это 20.1. Распил и строгание древесины.



Перед тем как начать работать, вам потребуется получить разрешение на вырубку леса в подобранном месте и арендовать участок. Разрешение потребуется только в том случае, если вы собираетесь добывать сырье самостоятельно. Если вы хотите организовать закупку сырья у поставщиков, разрешение не потребуется. После того как вы прошли регистрацию в государственных инстанциях, потребуется встать на учёт в различных фондах, в частности в Пенсионном фонде. Дополнительно вам могут потребоваться следующие виды документов:

- договор аренды участка либо свидетельство собственности участка. Если используется договор аренды, он должен быть подкреплён разрешением на вырубку леса от собственника;
- согласование действий с местным лесничеством;
- акт обследования насаждений;
- подробный план использования участка;
- если вы собираетесь закупать сырье, сразу заключить долгосрочный договор на поставку, где будут прописаны все условия.

При открытии ООО потребуется открыть расчетный счет в надежном банке. Помните о том, что постоянная и бесперебойная поставка сырья – это ваша гарантия того, что организация не будет простаивать, а ваша прибыль будет такой же стабильной и регулярной.

## 7. Потенциальные риски

Поскольку рассматриваемая сфера бизнеса является хорошо освоенной как в мировой, так и в отечественной практике, риски, связанные с реализацией данного проекта, низки. Низкий уровень конкуренции и высокий спрос на продукцию данного типа также позволяют говорить о хороших перспективах проекта.

Однако, необходимо учесть все возможные риски, связанные с реализацией проекта. Оценка рисков и мероприятия по их предотвращению и/или ликвидации последствий приведены в таблице 5.

					<i>БП.15.01.05.2022.21</i>	<i>Лист</i>
						11
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		

Таблица 5 - Вероятные риски и мероприятия по их предотвращению

Фактор риска	Мероприятия
Невыход на плановый объем продаж	Активная работа торговых представителей на первых этапах реализации проекта; активная обработка рынка; обеспечение конкурентоспособной цены и условий поставки
Изменение геополитической обстановки	Минимизация складских запасов; перевод средств в максимально ликвидные активы
Ухудшение экономической ситуации в стране и регионе	Обеспечение относительно высокой доли продаж за счет бюджетных объектов строительства, т.к. они наименее подвержены влиянию конъюнктуры
Выход на рынок прямого конкурента	Обеспечение прочных позиций на рынке уже на первом этапе реализации проекта за счет гибкой ценовой политики и условий поставки; установление прочных партнерских взаимоотношений с ключевыми клиентами
Перебои с поставкой сырья по причине прекращения паромной переправы из-за метеоусловий	Обеспечение запаса сырья на неделю и неснижаемого запаса на случай форс-мажора – на 4 смены
Перебои с поставками сырья по вине поставщика	Постоянный мониторинг рынка и поддержание отношений с альтернативными поставщиками
Повышение цен на сырье	Указание в договоре поставки условий повышения цен – информирование не менее чем за 1 месяц, возможность фиксирования цен на некоторый объем товара и т.д.

При учете всех возможных факторов риска и реализации мероприятий по их предотвращению, можно говорить о том, что проект низкорисковый. А, следовательно, представляет интерес для инвестора.

## 8. Финансовый план

К инвестиционным затратам можно отнести, в первую очередь, закупку технологического оборудования и затраты на формирование начального запаса сырья. Перечень и объемы инвестиционных затрат приведены в таблице 6.

					БП.15.01.05.2022.21	Лист
						12
Изм.	Лист	№ документа	Подпись	Дата		

Таблица 6 - Инвестиционные затраты проекта «Пили-Пи́ла»

Наименование	Сумма, руб.
Оборудование склада и офиса	100 000
Комплект оборудования	3 500 000
Приобретение ПО	70 000
Оборотные средства	1 500 000
Закупка сырья	2 000 000
Итого:	7 170 000
Собственные средства:	2 000 000
Требуемые заемные средства:	5 170 000
Ставка:	18,00%
Срок, мес.:	48 мес.

Постоянные затраты складываются из аренды, рекламы, коммунальных платежей и т.д. (смотри таблицу 7). Требуемая производственная площадь – около 200 м<sup>2</sup>, складская – 300 м<sup>2</sup>. Также необходимо предусмотреть помещение для отдыха персонала, туалеты и душ, помещение для приема пищи, конторское помещение. Таким образом, общая площадь составит порядка 600 м<sup>2</sup>.

Некоторые типы затрат (реклама, коммунальные платежи, аренда погрузчика и т.д.) носят сезонный характер, однако в расчете приняты усредненные значения по году.

					<i>БП.15.01.05.2022.21</i>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		13

Таблица 7 - Постоянные затраты

Наименование	Сумма в мес., руб.
Арендная плата	120 000
Реклама	35 000
Коммунальные платежи	15 000
Телефония и интернет	5 000
Амортизация	52 000
Коммерческие расходы	20 000
Управленческие расходы	10 000
Аренда погрузчика	13 125
Итого:	270 125 Р

Особенно важно обеспечить высокий уровень безопасности труда. Все работники, занятые на производстве в обязательном порядке проходят обучение, аттестацию и ежегодную переаттестацию по технике безопасности. Основные требования к работникам при их найме – опыт работы на производстве (не обязательно – деревообрабатывающем) не менее 5 лет, ответственность, отсутствие вредных привычек.

Ставка дисконтирования выбрана на уровне 15%, что характерно для организации нового производства не инновационной продукции; рынок для сбыта продукции уже существует. При такой ставке дисконтирования все интегральные показатели имеют весьма высокие значения, что позволяет говорить о высокой инвестиционной привлекательности проекта. Срок окупаемости составляет 6 месяцев, а чистая прибыль после выхода предприятия на плановые показатели составит 15,65 млн. руб. в год.

					<i>БП.15.01.05.2022.21</i>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ документа</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		14

