**Бизнес-план организации производства**

**аксессуаров для бани и сауны**

 Проект подготовили:

 Кузьмин Д.А.

 Симонова Е.А.

г. Ханты-Мансийк

2016

1. Информация о заявителе – субъекте малого и среднего предпринимательства

1.1. Наименование заявителя

**ООО «Русская баня»**

1.2. Дата регистрации, номер регистрационного свидетельства, наименование зарегистрировавшего органа

1.3. Место государственной регистрации и почтовый адрес заявителя

**Поселок Сингапай Нефтюганского р-на Ханты-Мансийского АО**

1.4. ФИО, номера телефонов, факсов руководителя (руководителей) заявителя

1.5. Вид (виды) экономической деятельности предприятия

**Производство изделий из древесины**

1.6. Срок реализации проекта

**Прогнозный срок проекта – 12 месяцев. Проект предполагается реализовывать неограниченный срок после окончания прогнозного периода**

1.7. Дата составления бизнес-плана

**20.03.2016**

**2. Резюме проекта**

2.1. Сущность предполагаемого проекта и место реализации

В рамках данного проекта предполагается организация производства аксессуаров для бани и сауны из кедра, дуба и прочих пород древесины для удовлетворения спроса жителей ХМАО и прилегающих областей в стильных, удобных и качественных банных изделиях.

Место организации производства – поселок Сингапай Нефтюганского района. Данное расположение имеет ряд преимуществ: от близости к потенциальному рынку сбыта до удобной производственной площадки, включая помещение и подъездные пути.

Данный проект предполагает организацию производственного процесса, включающего распиловку, склейку и клепку полуфабрикатов, а также процессов логистики сырья и готовой продукции.

Продажу готовой продукции предполагается производить в розничные магазины ХМАО, а также крупным оптовым компаниям за пределы ХМАО. Ряд договоренностей по продаже продукции уже достигнуто на момент написания бизнес-плана (см. приложения).

2.2. Основная цель и результаты проекта.

В результате реализации проекта будет создано производственное предприятие, продукция которого сможет частично удовлетворить спрос жителей АО на качественные изделия для бани и сауны.

Аксессуары для бани должны быть удобны, красивы, и, главное, полезны. Изделия для бани, изготовленные из металлических, пластмассовых и прочих материалов – это не самые подходящие предметы. Свое функциональное значение они, может быть, и выполняют, но дополнительной пользы здоровью, красоте и настроению не приносят.

Мы предлагаем аксессуары для бани и сауны, выполненные из древесины. Сложно придумать лучший материал для банных аксессуаров. Что может сравниться с его особым легким ароматом, который сам по себе оказывает положительное влияние на здоровье и настроение человека. Да, и внешний вид банных аксессуаров радует глаз и помогает зарядиться положительным настроением и жизненной энергией. Кроме того, такие изделия для бани прослужат долго.

2.3. Полная стоимость реализации проекта, ожидаемые источники денежных средств и их структура

На первоначальном этапе необходимы разовые вложения, как в оборотный, так и внеоборотный капитал в размере 400 000 рублей.

Данные инвестиции планируется финансировать на 25% за счет собственных средств предпринимателя, и на 75% за счет грантовой поддержки.

|  |  |
| --- | --- |
| Инвестиции | Источники финансирования |
| Наименование | Сумма, руб. | Наименование | Сумма, руб. |
| Разовые капитальные вложения в ремонт и оборудование (см. таблицу 8) | 200 000 | Собственный капитал | 100 000 |
| Вложения в оборотный капитал (закуп сырья, готовая продукция) | 200 000 | Грантовая поддержка | 300 000 |
| Итого: | 400 000 | Итого: | 400 000 |

2.4. Срок окупаемости проекта.

Срок окупаемости проекта не превысит 10 месяцев с момента его начала.

2.5. Финансовые результаты реализации плана

Все основные показатели эффективности проекта свидетельствуют о том, что даже с учетом потенциальных рисков (описанных в разделе 11 данного бизнес-плана), данных проект экономически эффективен и способен генерировать положительный денежный поток.

| **Показатели эффективности инвестиций** | **Единицы измерения** | **Значения** |
| --- | --- | --- |
| Ставка дисконтирования (в процентах) | % | 8 |
| PB (период окупаемости проекта, в месяцах) | мес. | 10 |
| DPB (дисконтированный период окупаемости проекта, в месяцах) | мес. | 10 |
| NPV (чистый приведенный доход, в рублях) | руб. | 329 808 |
| IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах) | % | 122 |
| PI (индекс прибыльности проекта) |  | 1,45 |
| PF (потребность в финансировании, в рублях) | руб. | 743 002 |
| CD (дефицит денежных средств, в рублях): | руб. | 243 002 |

2.6. Сопутствующие эффекты (социальные, экологические) от реализации проекта.

Проект предполагает полную занятость 5 наемных сотрудников, с которыми будут заключены трудовые договора. ФОТ проекта (без учета начислений) составит около 100 тыс. рублей в месяц.

**3. Анализ положения дел в отрасли.**

3.1. Анализ современного состояния и перспектив развития отрасли

Все больше людей выбирают не только приятный, но и полезный отдых. Давняя русская традиция – посещение бани сочетает в себе оба этих преимущества. Именно этим обусловлен тот факт, что как в старой, так и в новой застройке обязательно проектируются сауны и бани.

Можно выделить следующие основные места сооружения бань и саун:

1. В частных домах в городской и сельской местности (по данным сайта [www.dom72.ru](http://www.dom72.ru) доля частного жилья в Ханты-Мансийском АО составляет чуть более 30%);
2. Городские учреждения, а также в составе спортивно-оздоровительных комплексов городов и пгт.;
3. В квартирах и коттеджах, как правило, сухие финские сауны (по данным сайта [www.86.ru](http://www.86.ru) по состоянию на дату составления отчета в г. Ханты-Мансийске выставлено на продажу 104 коттеджа);

Таким образом, можно выделить как минимум три основные группы потребителей аксессуаров для бани и сауны.

3.2. Основные потребительские группы и их территориальное расположение

На 1 января 2016 года численность постоянного населения Югры составила 1536,9 тыс. человек. Около 80% населения ХМАО-Югры проживает в городах и поселках городского типа, остальные 20% проживают в сельской местности. Согласно статистике средняя семья в РФ – около 3 человек. Таким образом, можно предположить, что в ХМАО около 500 тысяч семей.

Таблица 1: оценка емкости рынка аксессуаров для бань и саун Ханты-Мансийского АО

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Группы потенциальных потребителей продукции ООО «Русские бани» | Количество потребителей в ХМАО |
| 1 | Семьи, проживающие в частных домах | 30% от общего числа семей в ХМАО – 150 тыс. семей |
| 2 | Городские бани, спортивно-оздоровительные комплексы | не менее в среднем 5 в каждом из 22 муниципалитетов ХМАО – не менее 110 объектов  |
| 3 | Семьи, проживающие в коттеджах | не менее 100 в каждом из 22 муниципалитетов ХМАО – не менее 2200 объектов  |
|  | Итого: | Не менее 150 тыс. мелких и от 2-3 тыс. крупных потребителей |

3.3. Прогноз конъюнктуры рынка потребления продукции для бани и сауны

В ближайшие годы ожидается рост строительства частных домов, коттеджей на территории ХМАО-Югры, которые, как правило, включают в состав сауну или баню. Из чего следует рост количества потенциальных потребителей аксессуаров для бань и саун.

Предполагается что на данном рынке, как и на большинстве товарных рынков, будет наблюдаться рост требований потребителя к качеству продукции, ее потребительским и экологическим свойствам.

3.5. Перечень основных (потенциальных) конкурентов, их доли на рынке

По данным проведенных составителями настоящего бизнес-плана исследований рынка АО-Югры, крупных и средних производителей продукции сходного ассортимента не зафиксировано. Основные производители банных изделий из кедра и лиственницы расположены в Новосибирской, Свердловской областях и Пермском крае.

Продукция конкурентов, распространяемая на территории ХМАО, поставляется в розничные магазины крупными оптовыми сетями Тюменской и Свердловской областей.

3.6. Общая концепция предполагаемого бизнеса

Основной задачей бизнеса является удовлетворение потребности жителей ХМАО и прилегающих областей (Свердловской и Тюменской) в стильных, удобных и безопасных аксессуарах для бань и саун.

3.7. Перечень существующих (потенциальных) стратегических партнеров и контрагентов

Основные контрагенты, с которыми на момент составления бизнес-плана достигнуты предварительные договоренности о продаже продукции ООО «Русская баня»:

1. Розничные магазины хозяйственных товаров г. Ханты-Мансийск и Нефтюганск, в дальнейшем планируется распространять продукцию также в розничных точках продаж г. Сургута, Нижневартовска, Нягани, Югорска, Урая;
2. Оздоровительный комплекс г. Ханты-Мансийск «Югорская долина»;
3. Оптово-розничные компании: ООО ПЭМБИ 620141, Екатеринбург, пер. Проходной, 7; ООО Уралоптторг, 620026 г Екатеринбург, ул Тверитина 34

**4. Описание продукции**

4.1. Компания «Русская Баня» предлагает всё для бани и сауны из кедра, дуба и прочих пород древесины. Аксессуары для бани, выпускаемые нашей компанией, представлены бондарными изделиями.

Шайки для бани, ковши, деревянные трапики, подголовники – эти и другие аксессуары для бани и сауны радуют истинных ценителей банных процедур. Аксессуары для бани для бани нашего производства изготовлены по древнерусской технологии из лучших пород древесины.

Изделия имеют следующие особенности:

1. Все изделия изготовлены из кедра дуба, лиственницы и прочих пород древесины. Кедр – доброе, теплое дерево, которое при распаривании отдаёт самые лучшие свои свойства: благотворный запах, оздоравливающие и обеззараживающие воздух и воду фитонциды.
2. Обручи выполнены из нержавеющей стали, надёжные клёпки крепко скрепляют обручи, обеспечивая прочность и долговечность использования изделий.
3. Наши аксессуары для бани будут долго радовать потребителей своими удобными ручками, гладкой поверхностью, благородным цветом древесины.

4.2. Наличие опыта производства данной продукции (работ, услуг).

Имеется опыт производства единичных изделий. В плане – поставить производство банных изделий на поток.

4.3. Сравнительный анализ основных характеристик аналогичных и конкурирующих (замещающих) видов продукции

Аксессуары для бани должны быть удобны, красивы, и, главное, полезны. Изделия для бани, изготовленные из металлических, пластмассовых и прочих материалов – это не самые подходящие предметы. Свое функциональное значение они, может быть, и выполняют, но дополнительной пользы здоровью, красоте и настроению не приносят.

Мы предлагаем аксессуары для бани и сауны, выполненные из древесины. Сложно придумать лучший материал для банных аксессуаров. Что может сравниться с его особым легким ароматом, который сам по себе оказывает положительное влияние на здоровье и настроение человека. Да, и внешний вид банных аксессуаров радует глаз и помогает зарядиться положительным настроением и жизненной энергией. Кроме того, такие изделия для бани прослужат долго.

Таблица 2: перечень и номенклатура производимой продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продукт** | **Фото** | **Описание** | **Номенклатура** | **Цена (опт)** | **Цена (розн.)** |
| Шайка |  | Шайки используются для принятия банных процедур: запаривания веников, для моечных и обливных процедур, запаривания фитосборов. | **Шайка 5 л (высота 13см, диаметр 33см)** | **500** | **725** |
| **Шайка 10 л (высота 15см, диаметр 38см)** | 550 | 795 |
| Шайка 25 л (высота 21 см, диаметр 48 см) | 1050 | 1530 |
| Ковш |  | Ковши предназначены для подачи воды на камни, для налива воды в аксессуары для бани, ведра, запарники.  | **Ковш 0,3л** | **250** | **350** |
| **Ковш 0,5л** | **300** | **480** |
| **Ковш 1л** | **600** | **850** |
| Деревян-ный трапик |  | Деревянный трапик из кедра – элемент бани, сауны, используется в качестве решёточного покрытия пола.  | **Трапик "маленький" (80\*60\*40) см** | **850** | **1200** |
| **Трапик "средний" (120\*60\*40) см** | **1250** | **1750** |
| **Трапик "большой" (150\*60\*40) см** | **1600** | **2250** |
| Под-головник |  | Подголовник позволяет более комфортно принимать банные процедуры. | **Подголовник "Жесткий" 50\*40см** | **450** | **650** |
| **Подголовник "Мягкий" 50\*45см** | **525** | **750** |

**5. Маркетинг и сбыт продукции (работ, услуг).**

5.1. Сезонность рынка сбыта

Рынок сбыта продукции – сезонный. Наибольший спрос на аксессуары для бань и саун ожидается в весеннее-летний период, т.е. в период открытия садово-огородного сезона. Однако, спрос на продукцию «Русская баня» ожидается также и в другие периоды, что связано с повышенным спросом других сегментов потребителей (владельцы коттеджей, спортивно-оздоровительные комплексы).

5.2. Оценка доли заявителя на рынке и объема продаж по номенклатуре выпускаемой продукции (работ, услуг)

Даже при 100% загрузке производства, объем реализации продукции не превысит 1-2% рынка ХМАО. Таким образом, ограничивающим фактором предполагается мощность производства, а не рынок сбыта продукции.

5.3. Характеристика ценообразования заявителя

В соответствии с проведенным анализом цен на продукцию конкурентов сопоставимого качества, отпускные цены на готовую продукцию «Русские бани», позволят розничным продавцам сделать торговую наценку не менее 30-40%, чтобы цена для конечного потребителя была ниже установленной на рынке.

5.4. Тактика реализации продукции

Продукция будет реализовываться путем прямой доставки до розничных точек продаж, что позволит клиентам избежать транспортных расходов (для г. Нефтюганск, Ханты-Мансийск, Сургут). С оптовыми торговыми компаниями Свердловской области существует договоренность передавать продукцию с попутным транспортом, доставляющим товары оптовых сетей из Свердловской области в ХМАО.

5.5. Реклама и продвижение продукции на рынок

Продажу продукции планируется осуществлять методом прямых продаж

5.7. Стратегия в области качества

Древесина обладает обеззараживающими свойствами, помогает бороться с простудными заболеваниями, стрессами, головной и мышечной болью, лишним весом, омолаживает организм, улучшает состояние кожи.

**6. Логистика производства**

6.1. Основные источники сырья отображены в таблице 3

Таблица 3: основное сырье

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сырье | Источник | Описание | Стоимость |
| Доска | Производство по заготовке леса пгт. Алябьевский | Доска, заготовленная по требуемым размерам | 8000 руб. за м3 |
| Оцинкованная лента | М-н «Хозтовары» г. Нефтюганск | Лента стальная оцинкованная по толщине от 0,25 до 3,0 мм. и ширине от 5 мм | 50 руб. за кг |
| Клей | М-н «Хозтовары» г. Нефтюганск | Клей для дерева | 100 руб. за кг |
| Клепки | М-н «Хозтовары» г. Нефтюганск | Заклепка – это соединительный элемент из металла цилиндрической формы с закладной головкой на одном конце. Крепление материалов с помощью заклепок осуществляется методом клепки | 50 руб. за кг |

На поставку основного вида сырья – доски (лиственница, кедр) заключено соглашение о намерениях с производством по заготовке и распиловке леса, расположенного в пгт. Алябьвский (около 400 км от производственной площадки).

Доставка сырья будет осуществляться автомобилем ГАЗ – объем кузова 9 м3, стоимость доставки – 15 000 рублей за рейс.

Схема доставки сырья отражена на рисунке ниже.

6.2. Необходимые складские мощности для обработки и хранения сырья, готовой продукции

Для хранения сырья используется складское помещение: около 20 м2, в которое производится разгрузка сырья. Готовая продукция складируется в отдельном помещении для хранения готовой продукции – склад готовой продукции, площадь около 20 м2 (см. схему в таблице 4).

Сингапай

Алябьевский

Доставка готовой продукции производится до г. Нефтюганска, Сургута, Ханты-Мансийска наемным транспортом (затраты планируются около 10 т.р. в месяц с учетом оплаты труда и ГСМ).

1. Приемка сырья

2. Склад сырья

3. Распиловка

4. Склейка и сушка полуфабрикатов

5. Сверление и клепка

6. Хранение готовой продукции

Таблица 4: схема производственного помещения

**7. Производственный план**

7.1. Сингапай — сельское поселение в [Нефтеюганском районе](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B5%D1%84%D1%82%D0%B5%D1%8E%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD), [Ханты-Мансийского АО](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A5%D0%B0%D0%BD%D1%82%D1%8B-%D0%9C%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%90%D0%9E). Площадь МО ([муниципального образования](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%83%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5)) в рамках утверждённых границ - 1095,86 [га](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B0). Расстояние до административного центра г. [Нефтеюганска](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B5%D1%84%D1%82%D0%B5%D1%8E%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA) - 15 [км](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BC). Численность населения 2837 человек.

Данная площадка была выбрана по следующим причинам:

1. Близость к административному центру – г. Нефтюганску. В Нефтюганске расположен крупный рынок, где имеется множество торговых точек, в т.ч. по торговле хозяйственными товарами;
2. П. Сингапай имеет прямое автомобильное сообщение с г. Нефтюганском, покрытие дороги – асфальт;
3. Имеется удобное производственное помещение 100 м2, которое идеально подходит для целей размещения производства;
4. 400 км до площадки по заготовке и распиловке древесины (пгт. Алябьевский)

7.2. Планирование производства

Планируются следующие объемы продукции:

Таблица 5: прогноз объема производства продукции на 2016 год, шт.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | Итого за год |
| Шайка 5 л  | 60 | 60 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 600 |
| Шайка 10 л  | 60 | 60 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 600 |
| Ковш 0,5л | 60 | 60 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 600 |
| Трапик "средний" | 60 | 60 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 600 |
| Подголовник "Жесткий" | 60 | 60 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 600 |
| Итого: | 300 | 300 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 3000 |

Объем производства продукции был рассчитан исходя из фонда рабочего времени 4-ех рабочих (около 720 часов). В течение 2-ух месяцев с начала производства (в сентябре 2016 года) планируется достигнуть 100% загрузки производства при 2-ух сменном рабочем режиме.

Таблица 6: расчет загрузки производства

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | Итого за год |
| Шайка 5 л  | 90 | 90 | 180 | 180 | 180 | 180 | 600 |
| Шайка 10 л  | 90 | 90 | 180 | 180 | 180 | 180 | 600 |
| Ковш 0,5л | 60 | 60 | 120 | 120 | 120 | 120 | 600 |
| Трапик "средний" | 60 | 60 | 120 | 120 | 120 | 120 | 600 |
| Подголовник "Жесткий" | 60 | 60 | 120 | 120 | 120 | 120 | 600 |
| Итого: | 360 | 360 | 720 | 720 | 720 | 720 | 3000 |
| Загрузка производства | 50% | 50% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |

7.3. Планирование себестоимости продукции

Расчет себестоимости продукции в части прямых затрат был произведен для каждого изделия. Ниже в таблице 7 представлен расчет прямых затрат на производство продукта «Шайка 5л».

Таблица 7: калькуляция прямых издержек на производство «Шайки 5л»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Шайка 5 л (высота 13см, диаметр 33см) | Ед. изм. | Объем | Цена | Ст-ть, рублей |
| **Материальные затраты** |  |  |  | **78,00** |
| Доска | м3 | 0,0035 | 8 000,00 | 28,00 |
| Клей | кг | 0,05 | 200,00 | 10,00 |
| Оцинкованная лента | м | 2 | 6,00 | 12,00 |
| Клепка | шт | 28 | 1,00 | 28,00 |
| **Транспортировка** |  | **1** | **7,00** | **7,00** |
| **Электроэнергия** | **кВт/ч** | **10** | **1,50** | **15,00** |
| **Заработная плата** |  |  |  | **150,00** |
| Распиловка | чел/час | 0,5 | 100,00 | 50,00 |
| Шлифовка | чел/час | 0,25 | 100,00 | 25,00 |
| Склейка заготовок | чел/час | 0,5 | 100,00 | 50,00 |
| Сверление и клепка | чел/час | 0,25 | 100,00 | 25,00 |
| **Итого прямые затраты** |  |  |  | **250,00** |

Из таблицы следует, что при отпускной оптовой цене 500 рублей за готовое изделие, прямые затраты составляют 250 рублей, в т.ч. прямые затраты на ФОТ составляют 150 рублей (около 30% отпускной цены), материальные затраты (с учетом электроэнергии) составляют 100 рублей (около 20% отпускной цены). Соотношение цены и затрат для других продуктов сопоставимо.

Таблица 8: требуемое оборудование, цены указаны в рублях с учетом доставки

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Этап пр-ва** | **Оборудование** | **Характеристика оборудования** | **Цена с дост.** |
| Распиловка |  | Строительная дисковая пила Metabo BKS 400 Plus-3.1 WNB 0194003000 предназначена для использования на строительных площадках или небольших столярных цехах. Параллельный упор обеспечивает прямолинейность подачи заготовок, а транспортирный упор позволяет распиливать заготовки под заданным углом. Совместная работа с пылесосом или стружкоотсосом делает работу аккуратной и экономит время на уборку рабочего места. | 95 000 |
| Шлифовка |  | Дисковый шлифовальный станок Proma BKC-305 25350305 используется для обработки кромок деревянных заготовок. За счет большого диаметра шлифовального круга возможна обработка габаритных заготовок. Аспирационное отверстие удаляет мелкую пыль из картера станка. За счет углового упора с градусной шкалой можно обрабатывать кромки под заданным углом. Экономичный электродвигатель мощностью всего 550 Вт не вызывает перегрузок в бытовой сети электроснабжения. | 30 000 |
| Сверление |  | Перфоратор обладает мощностью 800 Вт и силой удара 3.2 Дж. При наличии необходимой оснастки может быть использован как дрель, шуруповерт и гайковерт. В инструменте предусмотрена новая система уплотнений, предотвращающая вытекание смазки. Перфоратор DH24PC3 имеет разборный корпус, что позволяет произвести замену зажима SDS в случае его износа. | 5 000 |
| Ручной инструмент |  | Рубанок, молотки, стамески, ножовки и т.д. | 10 000 |
| Котел |  | Котлы NAVIEN (Корея) серии Ace ATMO – это двухконтурные настенные газовые котелы с естественной системой удаления продуктов сгорания (открытая камера), с раздельным теплообменником из нержавейки и полностью русифицированным выносным пультом управления.  | 20 000 |
| Ремонт помещения |  |  | 40 000 |
|  | Итого |  | 200 000 |

7.4. Производственные мощности

Потребность в производственных мощностях спланирована исходя из этапов производственного процесса (см. таблицу 3):

1. Приемка сырья;
2. Хранение сырья;
3. Распилка досок;
4. Шлифование;
5. Склейка;
6. Сверление;
7. Клепка

Для обеспечение производственного процесса необходимо оборудование, используемое на каждом этапе производственного процесса (см. таблицу 8). В качестве поставщиков были выбраны организации, расположенные в г. Екатеринбург:

Поставщик: «Все инструменты.ру», г. Екатеринбург ул. Ясная д. 6, тел. 8 (343) 236-63-27, эл. почта: zakaz@vseinstrumenti.ru

ООО Гелиос г. Екатеринбург, ул. Чистопольская, 6, к.704

7.5. Общие административные расходы и расходы на сбыт продукции

Предполагаются следующие административные расходы на производство и сбыт продукции:

Таблица 9: накладные расходы в месяц, рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Статья расходов** | **Комментарий** | **Сумма расходов в месяц, рублей** |
| Аренда производственного помещения | 100 м2 по цене 100 рублей за м2 | 10 000 |
| Аренда автотранспорта | Доставка готовой продукции | 20 000 |
| Коммунальные расходы | Расходы на электроэнергию и газ | 5 000 |
| Ремонт и обслуживание оборудования | Обслуживание оборудования | 5 000 |
| Расходные материалы | Приобретение расходных материалов для производства | 5 000 |
| Расходы на связь, прочие административные расходы | Расходы на связь и прочие расходы на продажу продукции | 10 000 |
| Расходы на ведение бухгалтерского учета |  | 5 000 |
| **Итого:** |  | **60 000** |

7.6. Оценка обеспеченности производственных потребностей квалифицированным персоналом

Для обеспечения 100% загрузки производства предполагается организовать производство в 2-ух сменном графике. В каждой смене работают рабочие по 12 часов. Мастер работает 8-часовой рабочий день и подменяет рабочего в период отпуска и болезни.

Таблица 10: расходы на ФОТ по штатному расписанию, рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование должности | Система оплаты труда | ФОТ (без учета начислений) |
| Рабочие 4 чел. | Сдельная система оплаты труда | От 15 000 до 20 000 рублей в зависимости от объема производства |
| Мастер 1 чел. | Повременная система оплаты труда | 20 000 |
| Итого расходы на ФОТ |  | 100 000 |

**8. Организационный план.**

8.1. Краткая характеристика учредителей и руководства заявителя

8.2. Организационная структура управления заявителя (с указанием основных должностных обязанностей представителей руководства).

Организуется ООО «Русская баня» на упрощенной системе налогообложения (доходы за вычетом расходов). В соответствии с уставом ООО «Русская баня» руководство организации осуществляет директор ООО, который является учредителем. Директор получает вознаграждение из прибыли ООО и занимается вопросами организации логистики и сбыта продукции. За производство отвечает мастер, который подчиняется директору.

8.3. План-график основных мероприятий развития бизнеса

Для организации развития бизнеса предполагаются следующие этапы:

1. Аренда помещения – с 01.05.2016;
2. Ремонт помещения и приобретение оборудования – с 01.05.2016 по 01.06 2016;
3. Заключение договоров о намерении, рассылка коммерческих предложений, проведение переговоров с потенциальными клиентами – с 01.06.2016 по 01.09.2016;
4. Найм мастера и рабочих – с 01.06.2016 по 01.07.2016;
5. Пуско-наладочный режим работы производства – с 01.07.2016 по 01.09.2016 (3 месяца);
6. Выход на 100% загрузку производства – с 01.09.2016

**9. Финансовый план.**

9.1. Бюджет доходов и расходов

Бюджет доходов и расходов проекта составлен на период 12 месяцев с начала проекта. Получение прибыли планируется уже с 3-го месяца работы проекта.

Таблица 11: бюджет доходов и расходов

| **Статьи БДР** | **2016 г.** | **2017 г.** |
| --- | --- | --- |
| Выручка | 2 306 662 | 1 188 791 |
| Себестоимость | 441 640 | 219 600 |
| **Валовая прибыль** | 1 865 022 | 969 191 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 472 367 | 165 110 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 |
| Амортизация | 35 111 | 13 167 |
| Расходы на заработную плату | 1 208 022 | 422 248 |
| Финансовые расходы | 0 | 0 |
| Налог на имущество | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 300 000 | 0 |
| **Прибыль до налога на прибыль** | 449 522 | 368 666 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | -518 131 | 368 666 |
| Налог на прибыль | 23 067 | 55 300 |
| **Чистая прибыль** | 426 455 | 313 366 |

9.2. Бюджет движения денежных средств

Бюджет движения денежных средств проекта составлен на период 12 месяцев с начала проекта

Таблица 12: бюджет движения денежных средств проекта

| **Статьи бюджета о движении денежных средств** | **2016 г.** | **2017 г.** |
| --- | --- | --- |
| Поступления от продаж | 2 306 662 | 1 188 791 |
| Выплаты поставщикам | 478 240 | 183 000 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 929 247 | 324 806 |
| Прочие выплаты | 472 367 | 165 110 |
| Выплата налогов | 246 806 | 119 738 |
| **Денежный поток от операционной деятельности** | 180 001 | 396 137 |
| Приобретение основных средств | 200 000 | 0 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 |
| **Денежный поток от инвестиционной деятельности** | -200 000 | 0 |
| Финансирование | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 0 | 0 |
| Выплаты процентов по займам | 0 | 0 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 |
| Пополнение собственного капитала | 100 000 | 0 |
| Другие поступления | 300 000 | 0 |
| **Денежный поток от финансовой деятельности** | 400 000 | 0 |
| Денежный поток за период | 380 001 | 396 137 |
| Баланс наличности на начало периода | 100 000 | 480 001 |
| Баланс наличности на конец периода | 480 001 | 876 138 |

Выход на положительный денежный поток планируется с 4-го месяца начала проекта.

9.4. Общая сумма инвестиционных затрат. График финансирования отдельными инвесторами

На первоначальном этапе необходимы разовые вложения, как в оборотный, так и внеоборотный капитал в размере 400 000 рублей. Вложения в оборотный капитал: древесина - 100 тыс. рублей, готовая продукция 100 тыс. рублей.

Данные инвестиции планируется финансировать на 25% за счет собственных средств предпринимателя, и на 75% за счет грантовой поддержки.

Таблица 13: инвестиции в проект и источники финансирования инвестиций, рублей

|  |  |
| --- | --- |
| Инвестиции | Источники финансирования |
| Наименование | Сумма, руб. | Наименование | Сумма, руб. |
| Разовые капитальные вложения в ремонт и оборудование (см. таблицу 8) | 200 000 | Собственный капитал | 100 000 |
| Вложения в оборотный капитал (закуп сырья, готовая продукция) | 200 000 | Грантовая поддержка | 300 000 |
| Итого: | 400 000 | Итого: | 400 000 |

**10. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации**

Для оценки проекта была применена ставка дисконтирования 8% годовых. Основные показатели проекта представлены в таблице.

**PB (период окупаемости проекта, в месяцах) – 10 месяцев (длительность проекта 12 месяцев)**

Этот показатель описывает период, за который чистый денежный поток проекта (который рассчитывается путем сложения всех денежных притоков и вычетом всех денежных оттоков) превысит все первоначальные вложения. Этот показатель должен быть меньше длительности проекта, иначе проект будет относится к разряду «нерентабельных».

**DPB (дисконтированный период окупаемости проекта, в месяцах) – 10 месяцев (длительность проекта 12 месяцев)**

Это – время, за которое приведенный к текущему моменту (продисконтированный) чистый денежный поток проекта превысит первоначальные инвестиции. Показатель не должен превышать длительность проекта, иначе проект будет считаться нерентабельным.

**NPV (чистый приведенный доход, в рублях) – 330 тыс. рублей**

Один из ключевых показателей проекта, представляющий собой приведенную к текущему моменту (продисконтированную) сумму чистых денежных потоков от реализации проекта (разницу между всеми денежными притоками и оттоками), вычисленную с учетом ожидаемого изменения стоимости денег. Чтобы проект считался рентабельным, этот показатель должен быть, как минимум, больше нуля.

**IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах) – 122% (ставка дисконтирования 8%)**

Наряду с NPV явяляется одним из ключевых показателей проекта и характеризует степень доходности вложенных денег с учетом временного фактора и при условии полного покрытия всех расходов по проекту за счет доходов. Рассчитывается как барьерная ставка – ставка дисконта, при которой NPV проекта равен 0, при этом не зависит от нее. Этот показатель должен превышать ставку дисконтирования, иначе проект перестает быть интересным для инвестирования.

**PI (индекс прибыльности проекта) – 1,45**

Также, как и IRR, является одним из ключевых показателей проекта и рассчитывается как отношение NPV к первоначальным инвестициям. Показывает относительную доходность проекта по сравнению с другими проектами, предусматривающими сопоставимый объем первоначальных инвестиций. При значении индекса равном единице или меньших значениях проигрывает другим проектам и вложениям и фактически делает проект малоинтересным для банка или инвестора.

**PF (потребность в финансировании, в рублях) – 743 т.р.**

Показатель потребности в финансировании рассчитывается как минимальное накопленное значение свободного денежного потока проекта. Фактически, этот показатель свидетельствует о максимальном дефиците средств от операционной и инвестиционной деятельности в первые месяцы реализации проекта.

**CD (дефицит денежных средств, в рублях) – 243 т.р.**

Важный параметр, который определяет недостающий объем финансирования.

Таблица 14: прогнозные показатели проекта

| **Показатели эффективности инвестиций** | **Единицы измерения** | **Значения** |
| --- | --- | --- |
| Ставка дисконтирования (в процентах) | % | 8 |
| PB (период окупаемости проекта, в месяцах) | мес. | 10 |
| DPB (дисконтированный период окупаемости проекта, в месяцах) | мес. | 10 |
| NPV (чистый приведенный доход, в рублях) | руб. | 329 808 |
| IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах) | % | 122 |
| PI (индекс прибыльности проекта) |  | 1,45 |
| PF (потребность в финансировании, в рублях) | руб. | 743 002 |
| CD (дефицит денежных средств, в рублях): | руб. | 243 002 |

**11. Анализ основных видов рисков**

Можно предположить следующие основные риски, связанные с осуществлением данного бизнес-проекта:

1) Отказ клиентов, с которыми были достигнуты предварительные договоренности в связи с переходом на альтернативных поставщиков. **Решение**: поиск новых клиентов, а также предложение этим клиентам более выгодных условиях по сравнению с альтернативными поставщиками;

2) Поломка оборудования. **Решение**: оборудование, приобретаемое в рамках данного проекта имеет гарантийный срок работы не менее 5 лет. В случае поломки всегда можно будет;

3) Рост цен на сырье. **Решение**: в случае роста стоимости сырья возможно возросшие затраты переложить на клиента, увеличив стоимость готовой продукции.

4) Финансовый риск возникает в результате ухудшения финансового положения предприятия. Для минимизации данного риска необходимо, чтобы инициатор проекта обладал на текущий момент и в ходе реализации проекта достаточными финансовыми ресурсами для его осуществления. Положительный денежный поток, генерируемый проектом достаточен, для того, чтобы покрыть возможные дополнительные расходы, не предполагаемые планом.

5) Коммерческий риск. Наиболее вероятен и является самым высоким риском проекта, поскольку всегда существует вероятность таких изменений как снижение платежеспособного спроса, рост издержек. Данный риск можно минимизировать, заключив договора поставки с большим количеством контрагентов.

**Учитывая все вышесказанное, можно убедиться, что в современных условиях степень риска при организации данного проекта не выше, чем при организации предприятия любого рода деятельности.**

Приложения

1. Соглашение о намерениях продажи продукции с ООО ПЭМБИ, г. Екатеринбург Свердловской обл.;
2. Соглашение о намерениях продажи продукции с ООО Уралоптторг, г. Екатеринбург Свердловской обл.;
3. Соглашение о намерениях продажи продукции с м-ном Строитель , г. Ханты-Мансийск Ханты-Мансийского АО;
4. Соглашение о намерениях продажи продукции с м-ном Товары для дома , г. Ханты-Мансийск Ханты-Мансийского АО;
5. Соглашение о намерениях продажи продукции с м-ном Хозяйственные товары, г. Нефтюганск Ханты-Мансийского АО