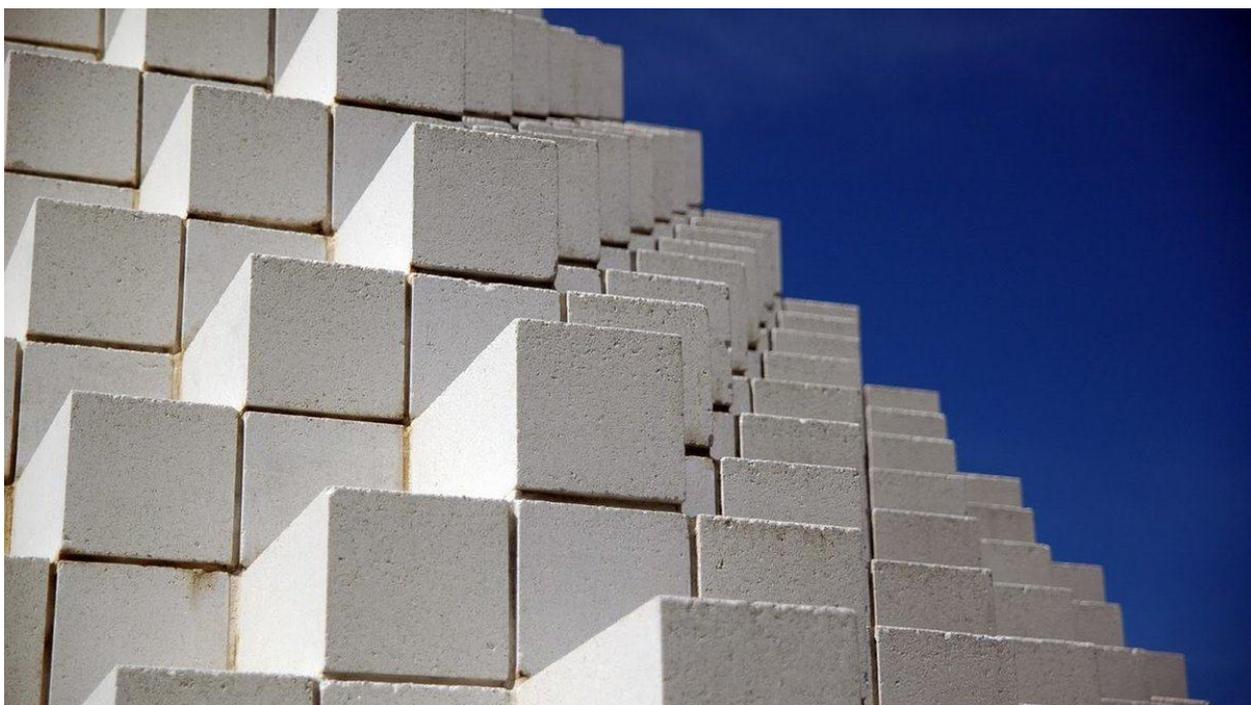


## **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПЕНОБЛОКОВ**



**Если Вас заинтересовало данное предложение, Вы можете заказать полный бизнес-план и финансовую модель данного проекта. Наши специалисты помогут Вам с проработкой всех вопросов, связанных с реализацией проекта**

## Оглавление

1. КРАТКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ.....	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ.....	4
3. ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА .....	6
4. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ .....	7
5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА.....	7
6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА .....	8
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН .....	9
8. ФАКТОРЫ РИСКА.....	11

# 1. КРАТКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Пеноблоки являются одним из самых популярных строительных материалов. Это обусловлено рядом факторов. Во-первых, это высокий спрос со стороны строительных организаций, которые используют пеноблоки в качестве утеплителя, а также в виде конструкции несущих стен для малоэтажных зданий (коттеджей). Во-вторых, это высокие эксплуатационные характеристики, к которым относятся легкость, быстрый монтаж, высокие качества по сохранению тепла внутри помещения и другие. Все это находит отражение в высоком спросе со стороны покупателей. При этом срок окупаемости подобного проекта составляет порядка 17 месяцев. Точка безубыточности приходится на 3 месяц.

Для того, чтобы запустить производство пеноблоков, потребуется найти производственное помещение. Самыми привлекательными местами для этого будут территории вне города с хорошей транспортной доступностью, куда могут доехать большегрузные машины. Так вы сможете избежать проблем с местными жителями в случае открытия производства на территории города, а также сэкономите на аренде. Необходимая площадь производственного помещения составляет 500 м<sup>2</sup>.

Помимо производственного помещения потребуется нанять в штат 9 человек.

Мощность данного производства будет составлять порядка 550 м<sup>3</sup> пеноблока в месяц. При этом в среднем в месяц будет реализовываться около 400 м<sup>3</sup>. Средняя цена 1 м<sup>3</sup> составляет около 1 500 рублей. При этом доля материальных затрат на песок, цемент, воду, пену и прочие химические добавки составляет 60%. При данных операционных показателях деятельности финансовые параметры будут следующие:

- Сумма первоначальных инвестиций — 2 840 000 рублей
- Ежемесячные затраты — 1 072 451 рубль
- Ежемесячная прибыль — 188 677 рублей
- Срок окупаемости — 17 месяцев

- Точка безубыточности — 3 месяца
- Рентабельность продаж — 18%.

## 2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

Производство пеноблоков относится к одному из самых рентабельных видов бизнеса по производству строительных материалов. Для данного бизнеса характерен минимальный входной порог, по сравнению с другими видами бизнеса, высокий и стабильный спрос на продукцию, а также простая технология производства.

Самым важным фактором при производстве пеноблоков, который будет определять себестоимость и качество продукции, является технология.

На сегодняшний день при производстве пеноблоков применяются следующие технологии:

- Баротехнология
- Технология, при которой используется пеногенератор

**Баротехнология** относится к одним из самых дешевых способов производства. Для производства не требуется покупка дорогого оборудования и процесс производства следующий:

- В емкость подаются все материалы: цемент, песок, вода, пенообразователь, различные присадки
- Далее вся смесь перемешивается
- Следующим этапом смесь разливается в литьевые формы и затвердевает.

К плюсам данной технологии можно отнести быструю скорость производства, низкую себестоимость. К минусам относятся: низкое качество продукции ввиду большого количества используемой воды и образование больших пор внутри блока.

Следующая технология использует **пеногенератор** для производства пеноблоков. Использование данного аппарата позволяет в правильной

дозировке смешивать все компоненты, что положительно сказывается на прочности пеноблоков.

Первоначально при данной технологии сперва замешиваются сухие компоненты — цемент, песок и прочие присадки, а уже потом добавляются вода с другими добавками. Далее вся масса замешивается, куда подается из пеногенератора подается специальная техническая пена. Это позволяет добиться равномерного смешивания.

К плюсам данной технологии можно отнести высокое качество продукции. К минусам относятся высокие капитальные затраты и высокая себестоимость.

Также очень важно правильно осуществить формовку пеноблока. От этого будет зависеть также его геометрия. Формовка осуществляется по двум технологиям литьевой и резальной.

**Литьевая формовка** подразумевает создание блоков в специальных кассетных емкостях. Минусом данной технологии является возможное расхождение геометрии пеноблоков.

В свою очередь, **резальная технология** подразумевает собой заливку смеси в одну большую опалубку с дальнейшей резкой его на более мелкие части. При данном способе очень важно соблюдать сроки резки пеноблоков.

Данный бизнес-план ориентирован на создание более дорогого способа производства, так как в данном случае продукция будет отвечать всем требованиям и ГОСТам.

Для открытия потребуется приобрести следующее оборудование:

- Погрузчик
- Бароустановку
- Литьевую форму
- Пеногенератор
- Резальный аппарат
- Аппарат для сушки блоков
- Смесительный аппарат

- Компрессор
- Вибросита

Данное оборудование позволит полностью обеспечить деятельность производства и осуществлять весь производственный процесс.

Помимо оборудования вам потребуется снять достаточно большой производственный цех. Его площадь составляет порядка 500 м<sup>2</sup>. Лучше всего подбирать производственных цех за пределами города на старых промышленных объектах. Это позволит вам существенно снизить затраты.

Помимо организационных моментов, собственнику бизнеса необходимо обеспечить нормальные условия труда (согласно Трудовому Кодексу), так как данное производство относится к числу грязных и оказывающих влияние на жизнь человека. Обязательно позаботьтесь о пожарной безопасности.

### **3. ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА**

Ключевым рынком сбыта данной продукции являются строительные организации, строительные рынки, а также физические лица, которые приобретают продукцию напрямую у производителя в больших объемах.

Так как на рынке строительных материалов наблюдается достаточно высокая конкуренция, то для получения клиентов потребуется провести масштабную работу. К ней относится проведение большого количества встреч с руководителями как крупных, так и не больших строительных компаний (бригад). Для привлечения клиентов на строительных рынках вам потребуется использовать грамотную ценовую политику, чтобы мотивировать клиентов приобретать именно вашу продукцию.

Помимо этого, не стоит забывать и о физических лицах. Для них зачастую решающую роль при покупке товара с производства является качество продукции.

Для привлечения новых клиентов и достижения высокой прибыли вам и менеджерам по продажам потребуется провести крупную договорную работу.

#### **4. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ**

Для того, чтобы успешно развиваться и привлекать новых клиентов, вам потребуется качественная реклама. За её составлением можно обратиться к частному маркетологу. Так как месячный рекламный бюджет является достаточно крупным, то возможно использовать практически все каналы продвижения. К ним относятся:

- Контекстная реклама
- Обзвон «холодной» базы клиентов
- Реклама на радио
- Реклама в профессиональных журналах
- Участие в профессиональных выставках и прочих мероприятиях

Данная реклама позволит охватить вам наибольшую целевую аудиторию. Также не стоит забывать и об активной работе менеджеров по продажам. Они должны активно назначать встречи с потенциальными клиентами и подписывать договоры поставки продукции.

#### **5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА**

Для открытия производства пеноблоков необходимо:

- Открыть ЮЛ
- Подобрать производственных цех
- Сделать ремонт
- Закупить и установить оборудование
- Нанять персонал
- Начать работу

Этап/продолжительность, нед.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Регистрация ЮЛ	■								
Аренда цеха		■	■						
Ремонт				■	■				
Закупка и установка оборудования						■	■		
Найм персонала								■	
Начало работы									■

Итого на открытие производства потребуется порядка 9 недель. Сперва потребуется открыть ИП на упрощенной системе налогообложения (УСН). Налоговая ставка составит 15%. ОКВЭД для производства пеноблоков будет следующий: 26.61 «Производство изделий из бетона, используемых в строительстве».

Как только все документы будут оформлены, можно приступать к поиску помещения под аренду. Самые недорогие предложения будут на площадках-агрегаторах в сети интернет.

Когда помещение будет арендовано можно приступать к ремонтным работам. Для того, чтобы ремонт был качественным и соответствовал всем нормам пожарной безопасности, потребуется заключить договор с опытной строительной организацией.

Далее приступайте к закупке и установке оборудования. Данный этап займет порядка 2 недель. По результатам переходите к найму сотрудников.

Следующим этапом начинайте производство и заключение контрактов.

## 6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

Общая численность производства составит 9 человек. В состав входят:

- Директор
- Начальник цеха
- Специалисты цеха (4 человека)
- Менеджер по продажам (2 человека)

- Водитель погрузчика

Директор — собственник бизнеса. Он отвечает за развитие производства, ищет покупателей, заключает договоры поставки продукции. Также он ведет работу с бухгалтерией на аутсорсинге и частным маркетологом.

Начальник цеха контролирует процесс производства пеноблоков, а также следит за работой специалистов цеха, которые находятся в его подчинении. Специалисты цеха контролируют процесс приготовления и разлива цеха. Также они следят за состоянием оборудования.

Менеджеры по продажам заключают договоры с покупателями, собирают базу потенциальных клиентов, назначают встречи совместно с директором. Водитель погрузчика загружает готовую продукцию в машины и разгружает сырье.

#### **Фонд оплаты труда, руб.**

<b>Постоянные расходы</b>	<b>Оклад</b>	<b>Количество сотрудников</b>	<b>Сумма</b>	<b>Средняя з/п в месяц на сотрудника</b>
Директор	45 000	1	45 000	45 000
Начальник цеха	35 000	1	35 000	35 000
Специалисты цеха	30 000	4	120 000	30 000
Менеджер по продажам	20 000	2	40 000	26 509
Водитель погрузчика	15 000	1	15 000	15 000
Страховые взносы			76 500	
<b>Итого ФОТ</b>			331 500	

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## **7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

### **Затраты на покупку оборудования, руб.**

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Погрузчик	1	500 000	500 000
Бароустановка	1	150 000	150 000
Литьевая форма	2	35 000	70 000
Пеногенератор	1	100 000	100 000
Резальный аппарат	1	600 000	600 000
Аппарат для сушки блоков	1	250 000	250 000
Смесительный аппарат	2	50 000	100 000
Компрессор	4	25 000	100 000
Вибросита	1	30 000	30 000
<b>Итого:</b>			<b>1 900 000</b>

Суммарные затраты на оборудование составят порядка 1 900 000 рублей. Из них самыми крупными статьями расхода является покупка резального аппарата — 600 000 рублей, погрузчика — 500 000 рублей.

<b>Инвестиции на открытие</b>	
Регистрация, включая получение всех разрешений	100 000
Ремонт	500 000
Вывеска	20 000
Рекламные материалы	35 000
Аренда на время ремонта	250 000
Закупка оборудования	1 900 000
Прочее	35 000
<b>Итого</b>	<b>2 840 000</b>

Общий объем инвестиций в проект составит около 2 840 000 рублей. При это наибольшие инвестиции приходятся на покупку оборудования для производства — 1 900 000 рублей, а также ремонт — 500 000 рублей.

<b>Ежемесячные затраты</b>	
ФОТ (включая отчисления)	344 518
Аренда (500 кв.м.)	250 000
Амортизация	33 333
Коммунальные услуги	20 000
Реклама	40 000

Бухгалтерия (удаленная)	10 000
Закупка сырья	339 600
Непредвиденные расходы	35 000
<b>Итого</b>	<b>1 072 451</b>

Величина ежемесячных затрат составляет 1 072 451 рубль. Наибольшие расходы приходятся на фонд оплаты труда — 344 518 рублей, закупку сырья — 339 600 рублей и аренду помещения — 250 000 рублей. Ежемесячная выручка составляет — 1 301 800 рублей, прибыль — 188 671 рубль.

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## **8. ФАКТОРЫ РИСКА**

К ключевым рискам можно отнести:

- Риск поломки оборудования

Данная проблема может привести к длительным простоям. Для снижения данного риска необходимо приобретать только качественное новое или б/у импортное оборудование.

- Риск маленьких продаж

Данный риск может привести к большим финансовым проблемам на предприятии, когда могут образоваться кассовые разрывы. Для снижения данного риска необходимо выстроить грамотную ценовую политику, стараться меньше отгружать продукцию в отсрочку.