

# 2011

## Бизнес-план создания лесопилки



Питер-Консалт  
Питер-Консалт  
03.09.2011

## Оглавление

<b>I. Резюме бизнес-плана лесопилки .....</b>	<b>3</b>
<b>II. Бизнес-идея .....</b>	<b>3</b>
<b>III. Организационный план.....</b>	<b>3</b>
<b>IV. Финансовый план .....</b>	<b>4</b>
<b>V. Анализ рисков .....</b>	<b>5</b>
<b>Приложение 1. Исходные данные .....</b>	<b>7</b>
<b>Приложение 2. Финансовые результаты.....</b>	<b>8</b>
<b>Приложение 3. План движения денежных средств .....</b>	<b>9</b>

## I. Резюме бизнес-плана лесопилки

Выполнение бизнес-плана лесопилки позволит достигнуть следующих показателей финансовой состоятельности и экономической эффективности проекта за \* года:

	<b>Итого за * года</b>
<b>Выручка, руб</b>	** *** **
<b>Чистая прибыль, руб</b>	** *** **
<b>Сумма кредита, руб</b>	* *** **
<b>Годовая процентная ставка, %</b>	**
<b>Срок окупаемости инвестиций, мес.</b>	**
<b>Рентабельность продаж, %</b>	**%
<b>Рентабельность инвестиций, %</b>	***%

Как видно из Таблицы, проект уверенно окупается в пределах интервала бизнес-планирования, а уровень рентабельности инвестиций позволяет отнести его к высокорентабельным. Таким образом, при выполнении бизнес-плана лесопилка является экономически обоснованной.

Авторы проекта видят существующие риски невыполнения бизнес-плана лесопилки и планируют предпринять некоторые мероприятия, предотвращающие рискованные ситуации - см. п. V.

## II. Бизнес-идея

В бизнес-плане лесопилки выполнен проект создания и эксплуатации деревообрабатывающего цеха. Производственный процесс изготовления пиломатериалов характеризуется небольшими инвестициями и коротким циклом получения готовой продукции. Инициаторы проекта полагают, что используя свои знания, они смогут выполнить этот бизнес-план.

## III. Организационный план

Для организации производственного процесса будут закуплены: кромкообрезной станок, пилорама типа Р-\*\*, вездеходы типа Урал или КАМАЗ с гидроманипулятором тип фискарс, сортиментовоз, трелёвщик, подъёмно-транспортное оборудование, ангар для пилорамы и бытовка.

### Организация площадки под пилораму

Важным условием при создании пилорамы является условие транспортировки на полевой лесозавод. Пилорама частями загружается на автомашины. Для поднятия пилорамы предназначено лебедочное устройство.

В лесу готовится ровная площадка. По всему периметру установки пилорамы автомашины уплотняют грунт и кладутся доски под рельсовый путь, чтобы пилорама устойчиво двигалась во время работы.

На производственной площадке или в непосредственной близости от нее (не более \*\*\* м) размещается помещение (бытовка) для переодевания, отдыха и

обогрева рабочих (от \*,\* до \*,\* м\* на одного рабочего). Бытовка должна отапливаться и освещаться, одно из помещений является конторским.

На полевом лесозаводе будут работать \* бригады по \* человека, \* водителя, начальник производства и менеджер по продажам.

Все рабочие будут приняты на постоянную работу и в зависимости от квалификации рабочих, с ними будут заключены соответствующие договоры и установлен уровень заработной платы.

Инициаторы проекта планируют:

1. дальнейшее совершенствование технологического процесса с целью снижения трудозатрат на получение готовой продукции;
2. расширение номенклатуры, выпускаемых товаров;
3. проведение дополнительных рекламных компаний для расширения рынка сбыта.

#### IV. Финансовый план

Расчёт финансового плана представлен в файле Excel «Деревообрабатывающий цех». Файл состоит из Листов:

- Данные – исходные данные, расчёт объемов продаж, выручки, расходов на переработку, транспортных расходов.
- Исходные данные – доходы и расходы, включая отчисления на оплату кредитных процентов (строка \*\*) и погашение тела кредита (строка \*\*) (Приложение \*),
  - Финансовые результаты (Приложение \*),
  - Движение денежных средств (Приложение \*),
  - Оценка эффективности проекта.

Данные на Листе Данные, а также в ячейках, отмеченных красным на Листе «Исходные данные», можно изменять, что автоматически приведёт к изменению финансовых результатов проекта. В остальных ячейках находятся формулы, поэтому их изменение может привести к искажению данных файлов.

**Важно!!!** При любом изменении параметров могут измениться требования к финансированию проекта, поэтому необходимо проверять остатки денежных средств на Листе Движение денежных средств, строка \*. Они не должны быть отрицательными, чего можно достичь, увеличивая финансирование проекта на Листе Исходные данные, строка \*\*. В результате изменения параметров требования к финансированию могут также уменьшиться, что позволит уменьшить суммы в строке \*\* без отрицательных денежных остатков. Это также важно учитывать, так как в этом случае снижается плата за кредит.

#### Применяемые формулы для расчета исходных данных:

Выручка от реализации = (Объем продаж доски в мес.\* конечную стоимость доски + Объем продаж пиловочника в мес. \* конечную стоимость пиловочника)\*% выполнения плана

Расходы на закупку = (Цена леса на корню\*(Объем переработки пиловочника в мес. + Объем переработки доски в мес. )) )% выполнения плана

Объем переработки доски в мес. = Объем продаж доски в мес.\*\*\*%/ % выхода  
Пиломатериалов

Зарплата наемного персонала = Стоимость Наемных рабочих с трелевщиком  
Объем переработки в мес. +(Кол-во работающих на пилораме \* Кол-во  
смен + Кол-во водителей)\*Оклад в мес. + Оклад начальника производства  
+ Оклад менеджера.

Хозяйственные расходы = Канц. товары + Уборка произв. Помещений

Расходы на рекламу = Выручка от реализации\*\*%

Электроэнергия = Потребляемое электричество, за \* часовую смену\*\*\* дней \* Кол-  
во Смен \* Цена кВтч

Транспортные расходы = Стоимость доставки леса от делянки до пилорамы\*  
(Объем перевозки(Урал)\* Расстояние (Урал)\* Кол-во рейсов в мес.(Урал)+  
Объем перевозки(Сортиментовоз)\* Расстояние (Сортиментовоз)\* Кол-во  
рейсов в мес.(Сортиментовоз)

Кол-во рейсов в мес. = Объем переработки в мес.\* % перевозки данным  
транспортным средством/ максимальный объем перевозки данным  
транспортным средством.

Страхование = (Транспортные средства + Станки + Бытовка)\*% страхования  
оборудования/\*\* мес.

## V. Анализ рисков

На финансовые результаты проекта существенно может повлиять фактор невыполнения бизнес-плана по выручке. Причиной может стать невыполнение плана продаж в натуральном выражении или невозможность поддержания запланированных цен. Наконец, большой риск для предприятия представляет утеря оборудования вследствие форс-мажорных обстоятельств

### 1. Невыполнение плана по объёму продаж в натуральном выражении

Для предотвращения этого риска предполагается:

- Организовать продвижение услуг компании среди предприятий розничной торговли и потенциальных дистрибьюторов,
- Постоянно контролировать эффективность мероприятий по продвижению. При обнаружении опасных симптомов, выявлять причины, корректировать тактику продвижения,
- Нанять на должность менеджера по продажам (МП) квалифицированного сотрудника, имеющего коммерческие способности,
- Разработать методику работы менеджера по продажам, оперативные планы его работы. Постоянно контролировать соблюдение методики, выполнение планов оперативной активности, достигнутые результаты. При обнаружении неудовлетворительных результатов, выявлять причины, корректировать деятельность МП.

### 2. Невозможность поддержания запланированных цен

Ситуация может возникнуть вследствие возрастания конкуренции. Для предотвращения данного риска необходимо

- Постоянно контролировать качество поставляемого товара,
- Расширять ассортимент дополнительных услуг.

Несмотря на планируемые меры по предотвращению невыполнения бизнес-плана по выручке, такая вероятность существует. Для анализа её последствий финансовые результаты деятельности компании за \* года были рассчитаны для варианта невыполнения плана по выручке (пессимистический вариант). При этом предполагается, что закупка сырья на первый год произведена в полном объёме, а закупки второго года сокращены с целью предотвращения нерациональных инвестиций в сырьё.

Для расчёта пессимистического варианта на Листе Исходные данные введён параметр «Процент выполнения плана», который является множителем при расчёте Выручки на том же Листе.

	<b>Основной вариант</b>	<b>Пессимистический вариант (**% выполнения плана)</b>
<b>Выручка, руб.</b>	** *** **	** *** **
<b>Чистая прибыль, руб</b>	** *** **	* *** **
<b>Сумма кредита, руб</b>	* *** **	* *** **
<b>Годовая процентная ставка, %</b>	**	**
<b>Срок окупаемости, мес.</b>	**	**
<b>Рентабельность продаж, %</b>	**%	**%
<b>Рентабельность инвестиций, %</b>	***%	***%

Как видно из таблицы, срок окупаемости вырос, а рентабельность инвестиций упала. В пессимистическом варианте проект нужно отнести к среднерентабельным. Тем не менее, окупаемость на периоде планирования достигается и инвестиции приносят среднерыночный доход, что позволяет сделать вывод об устойчивости проекта к невыполнению плана по выручке.

### **3. Утрата оборудования вследствие форс-мажорных обстоятельств**

Для компенсации этого риска планируется:

- Принять адекватные меры безопасности оборудования,
- Застраховать оборудование. Стоимость страховки учтена в финансовом плане. Полученная по страховке сумма позволит компенсировать потери собственников.

## Приложение \*. Исходные данные

Статьи расходов и доходов	*	*-ый год	*-ой год
	Источники финансирования, всего:	* *** **	-
в том числе:			
собственные средства			
займы, кредиты	* *** **		
государственная субсидия			
иные источники			
Выручка от реализации, всего:		** *** **	** *** **
Расходы:			
Расходы на закупку сырья	* *** **	-	* *** **
Зарплата наемного персонала		* *** **	* *** **
Иные переменные расходы, всего:	-	-	-
в т.ч.			
Аренда земли		* *** **	* *** **
Хозяйственные расходы		** ***	** ***
Расходы на рекламу		*** **	*** **
Электроэнергия		*** **	*** **
Транспортные расходы		* *** **	* *** **
Расходные материалы		*** **	*** **
Страхование		** ***	** ***
Иные постоянные расходы, всего:	* *** **	*** **	*** **
в т.ч. Транспортные средства	* *** **		
Станки+подъёмники	*** **		
Ангар+Бытовка	*** **		
Офисная техника	** ***		
Услуги связи		*** **	*** **
Подвод электроэнергии	** ***		
Выплаты по кредитам, всего:	-	* *** **	-
в т.ч. погашение кредита		* *** **	-
проценты по кредиту		*** **	-
Прочие расходы, всего:			

**Приложение \*. Финансовые результаты**

№ пп	<i>Статьи расходов и доходов</i>	* год	* год	<b>Всего</b>
*.	<b>Выручка от реализации</b>	** *** **	** *** **	** *** **
*.	Сумма единого налога без учета вычета	* *** **	* *** **	* *** **
*.*	Сумма единого налога без учета вычета нарастающим итогом	* *** **	* *** **	* *** **
*.	Предельная сумма вычета	*** **	* *** **	* *** **
*.	Взносы на обязательное пенсионное страхование	* *** **	* *** **	* *** **
*.*	Взносы на обязательное пенсионное страхование нарастающим итогом	* *** **	* *** **	* *** **
*.*	Вычет из единого налога	* *** **	** *** **	** *** **
*.	Единый налог с учетом вычета	*** **	*** **	* *** **
*.	<b>Текущие затраты, всего:</b>	** *** **	** *** **	** *** **
*.	Обязательное соц.страхование от несчастных случаев	*** **	*** **	*** **
*.	<b>Чистый доход (*-*.*-*)</b>	* *** **	* *** **	** *** **
*.	То же нарастающим итогом	* *** **	** *** **	** *** **



**Приложение \*. План движения денежных средств**

№ пп	Статьи расходов и доходов	*	* год	* год	ВСЕГО
*	<b>Остаток денежных средств на начало месяца</b>	-	** **	** **	** **
*	Источники финансирования (собственные средства, займы, кредиты, субсидия и т.д.)	* **	* **	-	* **
*	Поступления от реализации	-	** **	** **	** **
*	<b>Итого поступления (*+*)</b>	* **	** **	** **	** **
*	Расходы организационного периода, всего в том числе:	* **	* **	-	* **
	<i>Осн. средства и НМА</i>	* **	* **	-	* **
	<i>Текущие расходы организационного периода</i>	-	-	-	-
*	Переменные затраты, всего в том числе:	* **	** **	** **	** **
	<i>Переработка сырья</i>	* **	* **	* **	* **
	<i>Зар. плата персонала</i>	-	* **	* **	** **
	<i>Иные переменные расходы</i>	-	-	-	-
*	Постоянные затраты, всего в том числе:	** **	* **	* **	* **
	<i>Плата за аренду</i>	-	* **	* **	* **
	<i>Хозяйственные расходы</i>	-	** **	** **	** **
	<i>Расходы на рекламу</i>	-	** **	** **	** **
	<i>Коммунальные услуги</i>	-	** **	** **	** **
	<i>Транспортные расходы</i>	-	* **	* **	* **
	<i>Ремонт</i>	-	** **	** **	** **
	<i>Организационные расходы</i>		** **	** **	** **
	<i>Иные постоянные и прочие расходы</i>	** **	** **	** **	** **
*	Налоги, всего в том числе:	-	* **	* **	* **
	<i>Начисления на зар.плату наемного персонала</i>		* **	* **	* **
	<i>Единый налог на доходы</i>		** **	** **	* **
*	Выплаты по кредитам и займам	-	* **	-	* **
**	<b>Всего расходов (*+*+*+*)</b>	* **	** **	** **	** **
**	<b>Остаток денежных средств на конец месяца (*+*-.**)</b>	** **	* **	** **	** **