

Бизнес-план создания лесопилки



Питер-Консалт
Питер-Консалт
03.09.2011

Оглавление

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

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост "[Стоимость разработки бизнес-плана](#)" на нашем канале Youtube.

➔ Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

I. Резюме бизнес-плана лесопилки

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

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

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.

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

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	Всего
*.	Выручка от реализации	** *** **	** *** **	** *** **
*.	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	*** **	*** **	* *** **
*.	Текущие затраты, всего:	** *** **	** *** **	** *** **
*.	Обязательное соц.страхование от несчастных случаев	*** **	*** **	*** **
.	Чистый доход (-*_*-*_*)	* *** **	* *** **	** *** **
*.	То же нарастающим итогом	* *** **	** *** **	** *** **

Приложение *. План движения денежных средств

№ пп	Статьи расходов и доходов	*	* год	* год	ВСЕГО
*	Остаток денежных средств на начало месяца	-	** *** **	** *** **	** *** **
*	Источники финансирования (собственные средства, займы, кредиты, субсидия и т.д.)	* *** **	* *** **	-	* *** **
*	Поступления от реализации	-	** *** **	** *** **	** *** **
*	Итого поступления (*+*)	* *** **	** *** **	** *** **	** *** **
*	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	-	* *** **	-	* *** **
**	Всего расходов (*+*+*+*+*)	* *** **	** *** **	** *** **	** *** **
**	Остаток денежных средств на конец месяца (*+*-.**)	** ***	* *** **	** *** **	** *** **