|  |
| --- |
| Типовой бизнес-план проекта на тему:  **Заготовка и реализация дров и**  **производство продукции лесопиления** |
|  |
| **2023** |

**Содержание**

1. Резюме проекта … 3

1.1. Предмет бизнес-плана … 3

1.2. Актуальность проекта … 3

1.3. Ассортимент предлагаемой продукции … 4

1.4. Сфера использования производимой продукции ... 4

1.5. Организационно-правовая форма … 4

1.6. ОКВЭДы, которые понадобятся при регистрации … 4

1.7. Концепция бизнеса... 5

1.8. Схема финансирования... 5

2. Организационный план... 5

2.1. График реализации проекта … 5

2.2. Перечень разрешительной документации … 6

2.3. Аренда лестного участка … 6

2.4. Требования к помещению для открытия производства (пилорамы)… 7

2.5. Кадровое обеспечение проекта … 7

3. Финансовый план … 8

3.1. Приобретение оборудования. ... 8

3.2. Производительность и прибыль... 8

3.3. Зарплата и социальные отчисления... 8

3.4. Планирование ежемесячных расходов и себестоимость 1 м3 продукции ...8

3.5. Прибыль и окупаемость … 9

4. Социально-экономические эффекты реализации проекта … 9

5. Анализ основных видов рисков... 10

**Резюме проекта**

**Предмет бизнес-плана:**

Оценка возможности реализации проекта по заготовке и реализации дров и производству продукции лесопиления для сельских поселений Кышик и Селиярово Ханты-Мансийского района Ханты-Мансийского автономного округа Югры.

Место реализации проекта: село Кышик, входящее в состав сельского поселения Кышик и село Селиярово, входящего в состав сельского поселения Селиярово Ханты-Мансийского района Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

**Актуальность проекта:**

Ханты-Мансийский район расположен в ландшафной зоне средней тайги. Площадь территории – 46,4 тыс. км кв, 4,8 % занято лесами. По породному составу насаждения: сосна обыкновенная, кедр, пихта, лиственница.

Производственный потенциал лесопромышленного комплекса Ханты-Мансийского района не используется в полном объеме, в связи с чем высокую актуальность имеют проекты в сфере лесозаготовки и переработки леса.

Также, учитывая реалии нашего климата и огромное количество частных домовладений бизнес по заготовке и реализации дров будет приносить стабильный доход. Особенно – в осенне-зимний период.

Продавать дрова достаточно легко в сельской местности: здесь данный вид сырья используется для отопления частных домов, дач. Наличие в доме камина, сауны, бани является дополнительным фактором повышения спроса на дрова. Тем не менее, налаживать их сбыт можно и в городе: дрова часто нужны в заведениях общепита, где приготовление блюд требует открытого пространства.

**Ассортимент предлагаемой продукции:**

Главным направлением проекта является лесопереработка предусматривающая заготовку, переработку и выпуск готовой продукции: обрезных и необрезных досок и бруса, а также дров для населения. Оборудование позволит выпускать обрезной пиломатериал в объеме 1,3 тыс. куб. м. в год, средняя цена реализации пиломатериала естественной влажности составляет до 5760 рублей за 1 куб. метр.

**Сфера использования производимой продукции:**

Наружная отделка домов, устройство кровли, обрешётка, внутренней отделки помещения, отопление помещений.

**Организационно-правовая форма:**

Для организации деятельности проекта в равной степени подходит как регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (ИП), так и создание общества с ограниченной ответственностью (ООО). Регистрация в качестве ИП целесообразна, если предполагается единоличное ведение деятельности, небольшие объемы заготовки и переработки леса, сбыт продукции, преимущественно, частным лицам. Организация в форме общества с ограниченной ответственностью целесообразна, если предполагается участие в деятельности нескольких владельцев, значительные объемы производства и реализации, сбыт продукции, преимущественно, юридическим лицам.

В настоящем проекте используется форма индивидуального предпринимательства.

**Предлагаемы ОКВЭДы при регистрации в качестве субъекта малого и среднего предпринимательства:**

• 02.01.1 Лесозаготовки;

• 02.02.2 Предоставление услуг в области лесозаготовок;

• 20.1 Распиловка и строгание древесины;

• 51.53.1 Оптовая торговля лесоматериалами.

**Концепция бизнеса:**

Заготовка, распиловка и реализация дров и производство продукции лесопиления – преимуществом данного вида заработка является то, что не потребуется больших затрат и обустройства для ведения бизнеса. Продавать дрова и продукцию лесопиления можно владельцам частных домов, строительным организациям и торговым предприятиям.

**Схема финансирования:**

В качестве проектной схемы финансирования может быть выбраны (привлеченные средства):

меры поддержки субъектам МСП в региональных организациях инфраструктуры поддержки предпринимательства (Фонде развития Югры, Фонд поддержки предпринимательства Югры «Мой бизнес», Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса «Югорская региональная гарантийная организация»);

субсидии, в том числе гранты в форме субсидий субъектам МСП в рамках реализации государственной и муниципальной программ;

единовременная финансовая помощи на государственную регистрацию гражданина в качестве индивидуального предпринимателя, государственную регистрацию создаваемого юридического лица, государственную регистрацию крестьянского (фермерского) хозяйства, постановку на учет физического лица в качестве налогоплательщика налога на профессиональный доход;

кредитование в банках и Югорской региональной микрокредитной компании.

Может применяться смешанная форма, включающая в себя сочетание указанных источников привлеченных средств, а также собственных.

Для реализации проекта необходимы средства в размере 1 027 426 рублей: собственных средств (10 %) – 102 742,60 рублей и привлеченных (90%) – 924 683,40 рублей.

**Организационный план:**

*1. График реализации проекта*

Жизненный цикл проекта составляет пять лет, что соответствует сроку заимствования средств в проект, условно представлен тремя основными этапами:

1) Прединвестиционный этап. Основные мероприятия этапа: поиск участка, предназначенного для лесозаготовки, поиск источников финансирования проекта, поиск производственного помещения, предназначенного для производства готовой продукции.

2) Инвестиционный этап. Основные мероприятия этапа: финансирование проекта, аренда лесного участка, предназначенного для лесозаготовки, получение разрешительных документов на освоения лесов, поставка или аренда оборудования и спецавтотехники, формирование оборотных активов для начала производства, наем персонала.

3) Эксплуатационный этап. На данном этапе осуществляется заготовка леса и производство пиломатериалов, сбытовая деятельность, привлечение и удержание клиентов из числа частных лиц, строительных организаций и торговых предприятий, проводится текущий мониторинг результатов, вносятся необходимые корректировки. Эксплуатационный этап планируется начать с 9 месяца от момента финансирования средств в проект.

*2. Перечень разрешительной документации*

Заготовка древесиныдолжна осуществляться в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами, действующими в Российской Федерации и в Ханты-Мансийском автономном округе.

*3. Аренда лестного участка*

Согласно законодательству, предприниматель имеет право арендовать лесной участок для эксплуатации его в качестве источника получения древесины.

Лесной участок, на котором планируется заготовка леса для его дальнейшей переработки, находится на территории Ханты-Мансийского района.

*4. Требования к помещению для открытия производства (пилорамы)*

В идеале, пилорама должна располагаться прямо на участке или в непосредственной близи от него – таким образом можно значительно сэкономить на доставке. Масштабного производственного помещения для этого бизнеса не требуется. Можно оборудовать небольшое помещение для приема заказов, встречи с клиентами и техническими нуждами, размеров около 20 м2.

**Оптимальным вариантом для открытия пилорамы является участок площадью не менее 30 соток, на котором есть:**

1. Навес для защиты оборудования от неблагоприятных погодных условий (в закрытых помещениях рекомендуется использовать только пилорамы со специальной системой сбора производственных отходов). Исходя из габаритов ленточной пилорамы (8\*2\*2,4 м), квадратура навеса должна быть не менее 10\*20 м, а высота – 5 м (если планируется работа кран-балки). Одну из стен по длине оборудования стоит сделать сплошной – так удобнее собирать опилки.
2. Подъездные пути (и, желательно, не только для спецтранспорта).
3. Возможность подключения к электросети (что является наибольшей проблемой для установки пилорамы прямо на участке).
4. Склад для размещения сырья (должен вмещать 50% месячной потребности в заготовках) и быть оборудован по требованиям СНиП21-05-2003 «Склады лесных материалов».

*5. Кадровое обеспечение проекта*

Рабочие лесосеки – 2 человека, рабочие пилорамы – 2 человека. Оплата сдельная, в зависимости от выработки, по тарифу 450 руб/м3 и 350 руб/м3 соответственно.

Продолжительность рабочей смены – 8 ч/день;

Количество смен в месяц – 22.

**Финансовый план**

***1. Приобретение оборудования:***

для валки леса (бензомоторная пила с двигателем) – 56 000 рублей;

для переработки древесины (ленточная пилорама с дополнительным оборудованием и комплектующими и расходными материалами) **–** 484 850 рублей.

ИТОГО: 540 850 рублей

***2. Производительность и прибыль***

Производительность за смену – 5 м3 (выход обрезного материала – 50%),

Производительность в месяц – 5 м3 \* 22 смен – 110 м3.

Продажная стоимость готовой продукции (цена средняя) – 5 760 руб/м3

Планируемая прибыль в месяц – 110 м3\* 5 760 руб/м3 = 633 600 руб.

***3. Зарплата и социальные отчисления***

ФОТ (рабочие лесосеки) – 110 м3 \* 450 руб\*2 = 99 000 руб/месяц;

ФОТ (рабочие пилорамы) – 110 м3 \* 350 руб\*2 = 77 000 руб/месяц;

Налоги на ФОТ (37,5%) – 66 000 руб/месяц.

ИТОГО: 242 000 руб/месяц.

***4. Планирование ежемесячных расходов и себестоимость 1 м3 продукции***

Аренда участка – 30 000 руб/месяц;

Аренда погрузчика (с водителем) – 45 500 руб/месяц;

Аренда грузового автомобиля (с водителем) – 40 000 руб/месяц;

Расходы на кредитные обязательства – 20 000 руб/месяц;

Расход электроэнергии – 8 ч \* 12 кВт/ч \* 5 руб \* 22 раб/смены = 10 560 руб/месяц;

Транспортные расходы (ГСМ) – 30 500 руб;

Налог на прибыль (УСН) – 633 600 руб \* 6% = 38 016 руб/месяц;

Расходы на зарплату – 242 000 руб/месяц.

Непредвиденные затраты — 30 000 руб/месяц

Итого: 486 576 руб/месяц

Средняя себестоимость 1 м3 продукции: 486 576 руб : 110 м3/месяц = 4 423,4 руб.

***5. Прибыль и окупаемость***

Чистая прибыль: 633 600 – 486 576 руб = 147 024,10 руб/месяц.

Срок окупаемости капитальных инвестиций – 3,7 месяцев (540 850 руб : 147 024,10 руб).

Срок окупаемости проекта – 7 месяцев (1 027 426 руб.: 147 024,10 руб.).

**На выходе можно получить следующую продукцию:**

* *необрезная доска*;
* *обрезная доска*;
* *брус и другие пиломатериалы*;
* *дрова.*

**Социально-экономические эффекты реализации проекта:**

Возможность реализации настоящего проекта может привести к ряду социально-экономических эффектов для населенного пункта, на территории которого реализуется проект и жителей Ханты-Мансийского района в целом:

*Экономический эффект:*

Получение чистой прибыли за счет основной деятельности в размере 1 764 тысяч рублей в год, в том числе налоговые отчисления в бюджеты разных уровней;

*Социальный эффект:*

Создание на территории сельского поселения 4-х рабочих мест для местного населения. Организация мини-производства по изготовлению обрезных и необрезных досок и бруса, обеспечивающего местное население стройматериалом для бытовых нужд, а также в качестве сопутствующего товара – дровами по приемлемой цене.

*Экологический эффект:*

Сопутствующая очистка леса посредством рубки для заготовки древесины от перестойных лесов с последующим восстановлением леса посадками молодняка.

Преимущества любого производственного бизнеса в том, что риски здесь довольно низкие. Продукция пилорамы всегда актуальна и популярна на рынке, наблюдается высокий спрос на неё. Это позволяет говорить о хороших перспективах проекта.

**Анализ основных видов рисков:**

*Технологический риск.*

Поломка техники (оборудования) и простои производства. Минимизировать риск позволит проведение регулярного технического обслуживания техники и оборудования с целью поддержания его работоспособности;

Пожар, хищение и другие форс-мажорные обстоятельства. Риск наступления событий, влекущий порчу имущества, достаточно низкий. Однако при его наступлении ущерб может быть значительным. Чтобы минимизировать этот риск, необходимо установить на пилораме пожарную сигнализацию, ввести регулярный контроль за соблюдением техники безопасности. Также можно застраховать риск;

*Организационный и управленческий риск.*

Проблемы с персоналом, под которыми подразумевается низкая квалификация, текучесть кадров, отсутствие мотивации сотрудников. Снизить этот риск проще всего на этапе подбора персонала, принимая на работу сотрудников, отвечающих всем заявленным требованиям.

*Риск материально-технического обеспечения.*

Данный риск возникает на этапе подготовки производственных мощностей для реализации проекта, а именно при заказе необходимого для цеха оборудования.

Для минимизации риска необходимые договоренности и подписание договоров поставки оборудования будут осуществлены в самом начале проекта, на поставку оборудования запланировано 2 месяца, в течение которых будет производиться текущий контроль поставки.

*Финансовый риск.*

Невыполнение планируемого объема производства. Снизить этот риск возможно при четком планировании операционной деятельности. Также при ухудшении финансового положения инициатора проекта можно обратиться за государственной поддержкой (субсидии, грант и т.д.).

Брак продукции. При незначительном браке продукция проекта может быть реализована по сниженной цене, а в случае серьезных нарушений – реализована как отходы производства. Главное – выявлять брак продукции до момента передачи заказа клиенту;

*Экономические риски.*

Риск снижения платежеспособного спроса. Возникает в результате снижения доходов населения. Данный риск значителен и очевидных прямых способов его уменьшения не существует. Предполагается, что будет возможно стабилизировать показатели прибыльности или, не допустить их обвального падения до отрицательного уровня.

Для этого необходимо грамотно управлять качеством и количеством выпускаемой продукции, применять ценовую дискриминацию для повышения уровня валовой выручки, расширять ассортимент продукции для освоения новых рынков сбыта.

*Коммерческий риск.*

Наиболее вероятен, поскольку всегда существует вероятность таких изменений, как понижение спроса на продукцию и повышение себестоимости, что может сказаться на доходности проекта.

Риск повышения себестоимости проекта существует, т.к. цены на электроэнергию, бензин для транспорта, аренду, также уровень средних ставок оплаты труда повышаются с каждым годом.

Данный риск можно минимизировать за счет повышения объемов производства и сбыта продукции, которые возможны при расширении производственной линии, технологического процесса, модернизации оборудования.

*Экологические риски.*

Данный риск наименее вероятен при соблюдении правил эксплуатации арендуемых лесов для заготовки древесины, что подразумевает своевременную расчистку лесосеки от отходов древесины (веток, сучков и прочего), а также, своевременные работы по восполнению вырубленного леса молодыми деревьями.