|  |
| --- |
|  |
| БИЗНЕС-ПЛАН Организация производства мебели в п. ХХХ ХХХ района Республики Саха (Якутия) |

Разработчик: ИП Божевольная З.А. по заказу ГАУ РС(Я) «Центр Мой бизнес», г. Якутск

ОГЛАВЛЕНИЕ

[1. Резюме проекта 3](#_Toc18896200)

[2. Описание продукции 5](#_Toc18896201)

[2.1. Характеристика и назначения, основные преимущества 5](#_Toc18896202)

[*2.1.1 Вид продукции: характеристика и преимущества* 5](#_Toc18896203)

[*2.1.2 Вид используемого сырья: характеристики и преимущества* 6](#_Toc18896204)

[2.2. Характеристика потенциальных потребителей, каналы сбыта 7](#_Toc18896205)

[3. Организационный план 9](#_Toc18896206)

[3.1. График реализации проекта 9](#_Toc18896207)

[3.2. Перечень разрешительной документации 9](#_Toc18896208)

[3.3. Кадровое обеспечение проекта 9](#_Toc18896209)

[4. Производственный план 10](#_Toc18896210)

[4.1. Характеристика основного производственного процесса 10](#_Toc18896211)

[4.2. Описание производственной площадки 11](#_Toc18896212)

[*4.2.1. Расположение и характеристика производственных площадей* 11](#_Toc18896213)

[*4.2.2. Требования к производственному помещению* 11](#_Toc18896214)

[4.4. Потребность и условия поставки основного вспомогательного оборудования, поставщики 13](#_Toc18896215)

[4.5. Планируемая программа производства 15](#_Toc18896216)

[4.6. Требования к контролю качества 16](#_Toc18896217)

[4.7. Текущие расходы, расчет себестоимости 17](#_Toc18896218)

[4.8. Экологические вопросы производства 21](#_Toc18896219)

[5. Финансовый план 21](#_Toc18896220)

[5.1. Налоговое окружение проекта 21](#_Toc18896221)

[5.2. Варианты источников финансирования 22](#_Toc18896222)

[5.3. Объемы инвестиций 22](#_Toc18896223)

[5.4. График погашения заемных средств 22](#_Toc18896224)

[5.5. Отчет о прибылях и убытках 24](#_Toc18896225)

[5.6. Отчет о движении денежных средств 24](#_Toc18896226)

[5.7. Расчет точки безубыточности 24](#_Toc18896227)

[5.8. Основные экономические показатели 25](#_Toc18896228)

[6. Оценка проектных рисков, меры по их снижению 25](#_Toc18896229)

[ПРИЛОЖЕНИЯ К ПРОЕКТУ 28](#_Toc18896230)

## Резюме проекта

*Наименование проекта*.

Организация производства мебели в п. ХХХ ХХХ района Республики Саха (Якутия).

*Актуальность проекта*.

Актуальность проекта обусловлена наличием высокого потребительского спроса на корпусную мебель. Деятельность по производству корпусной мебели не требует высоких начальных инвестиций и способна приносить значительную доходность. Основным преимуществом предприятий малых форм деятельности в сравнении с крупными производителями мебели является то, что они имеют возможность гибко приспосабливаться к потребностям рынка и индивидуально работать с каждым клиентом. Практика показывает, что в последние годы растет спрос на мебель, выполненную на заказ. Данный вид деятельности обладает легкостью входа, поскольку его можно спланировать в любой последовательности производственного цикла.

*Организационно-правовая форма и вид деятельности.*

В качестве организационно-правовой формы может быть выбрана форма индивидуального предпринимательства или общество с ограниченной ответственностью. Выбор формы зависит от масштабов производства. Индивидуальное предпринимательство целесообразно при самостоятельном осуществлении деятельности, если штат персонала не превышает 10 человек и когда основную часть продукции планируется реализовывать частным лицам. Если предполагается участие в деятельности нескольких владельцев, работа с государственными учреждениями или юридическими лицами, привлечение кредитов в дальнейшем, значительный штат персонала и собственное производственное здание, требующее значительных капитальных вложений в проект.

В настоящем проекте планируется регистрация в статусе индивидуального предпринимателя.

Виды деятельности по ОКВЭД-2: 31 «Производство мебели», 46.67 «Торговля оптовая мебелью, коврами и осветительным оборудованием», 46.65 «Торговля оптовая офисной мебелью»; 47.59 «Торговля розничная мебелью, осветительными приборами и прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах».

*Суть проекта* заключается в создании мебельного производства для реализации корпусной мебели из ЛДСП в п. ХХХ ХХХ района Республики Саха (Якутия).

*Сроки и этапы реализации проекта.*

Жизненный цикл проекта рассчитан на пять лет (период заемного финансирования) и включает в себя три этапа: предынвестиционный, инвестиционный и эксплуатационный. Запуск производства запланирован с четвертого месяца от начала привлечения инвестиций в проект.

*Бюджет проекта (финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта)*.

Организация производства мебели потребует инвестиций в размере 3 621 тыс. руб., из них: 1 417 тыс. руб. – на приобретение и доставку оборудования и инвентаря, 2 000 тыс. руб. – на приобретение автотранспорта, 204 тыс. руб. – на формирование начального оборотного капитала.

*Схема финансирования.*

В качестве проектной схемы финансирования может быть выбрано: бюджетное кредитование в Фонде развития предпринимательства Республики Саха (Якутия), лизинг оборудования в Региональной лизинговой компании Республики Саха (Якутия), банковское кредитование по программе поддержки субъектов МСП (если действующий бизнес) или смешанная форма, включающая в себя сочетание указанных источников средств и собственного капитала. В настоящем проекте в качестве источника финансирования инвестиций рассмотрено заемное финансирование.

*Оценка социально-экономической эффективности проекта.*

Среди социальных воздействий проекта можно отметить возможность развития мебельного производства в Республике Саха (Якутия), импортозамещение, удовлетворение широкого круга потребителей в качественной мебели по низким ценам.

Количественные показатели эффективности проекта характеризуются следующими значениями: налоговые отчисления в бюджет (патент) – 36,75 тыс. руб. в год, создание новых рабочих мест – 8 штатных единиц, чистый дисконтированный доход (NPV) – 5 462 тыс. руб., индекс доходности (PI) – 2,5, внутренняя норма дисконта (IRR) – 38%, дисконтированный период окупаемости (DPP) – 24 месяца.

## 2. Описание продукции

# 2.1. Характеристика и назначения, основные преимущества

# *2.1.1 Вид продукции: характеристика и преимущества*

Продукция проекта будет представлена корпусной мебелью.

Корпусная мебель – это предметы меблировки, которые имеют «ящичную» конструкцию и предназначены для расположения вдоль стен. К данной категории относят виды мебели, изготовленные из отдельных жестких частей. Отличительной чертой корпусной мебели является строгость и простота формы, лаконичность дизайна и многофункциональность.

Основные преимущества корпусной мебели следующие:

1. габариты, которые соответствуют размерам любого помещения;
2. функциональность, поскольку корпусная мебель изначально предназначена для хранения множества вещей и предметов;
3. возможность перестановки;
4. многообразие элементов композиции;
5. доступная цена.

Проектом предусмотрено изготовление изделий, представленных в таблице 2-1.

Таблица 2-1. Ассортимент и цены на продукцию проекта

| Товарная группа | Ассортиментный ряд |
| --- | --- |
| Шкаф | Угловой гардеробный шкаф, распашной шкаф в прихожую, распашной книжный шкаф, шкаф-купе в классическом стиле для спальни, шкаф в детскую комнату, шкаф трехстрворчатый. Цветовая палитра состоит из классических оттенков: орех, венге, клен, ольха, дуб. |
| Кухонный шкаф | Кухонные шкафы и буфеты в широкой цветовой гамме в классическом стиле и стиле неоклассика. |
| Кровать | 1,5- и 2-спальные кровати. Цветовая палитра состоит из классических оттенков: орех, венге, клен, ольха, дуб. |
| Журнальный столик | По конфигурации: круглый, прямоугольный; по типу помещения: прикроватный, для прихожей; по стилю: классическом, модерн, авангард, минимализм. Цветовая палитра состоит из классических оттенков: орех, венге, клен, ольха, дуб. |
| Компьютерный стол | По типу помещения: для офиса, для детской, для дома; по конфигурации: прямого и углового типа. Цветовая палитра состоит из классических оттенков: орех, венге, клен, ольха, дуб. |

Практика показывает, что именно указанные виды мебели пользуются наибольшим спросом среди потребителей.

# *2.1.2 Вид используемого сырья: характеристики и преимущества*

В производстве корпусной мебели используются следующие материалы: древесно-стружечная плита (ДСП), древесноволокнистая плита (ДВП), шпон натуральной древесины, натуральное дерево (или массив древесины).

В настоящем проекте планируется изготовление мебели из ламинированных древесностружечных плит (ЛДСП). ЛДСП – это облицованная пленкой ДСП. Ламинирование представляет собой процесс нанесения декоративного покрытия под действием давления и воздействием температуры.

Можно выделить следующие основные преимущества ЛДСП в сравнении с прочими видами сырья, используемыми для производства мебели:

1) широкие возможности приобретения. ЛДСП выпускают в большом количестве как отечественные, так и импортные производители;

2) удешевление производства. При использовании в производстве мебели ЛДСП сокращается один этап – облицовка мебели шпоном. Использование ЛДСП экономически эффективно, если продукция рассчитана на массовый спрос и целевую аудиторию с невысоким доходом;

3) безопасность. ЛДСП гипоаллергенна и не выделяет посторонние запахи;

4) широкие конструктивные возможности. Из ЛДСП можно изготовить любую мебель самого различного назначения;

5) высокий срок службы. Мебель из ЛДСП при соответствующем уходе за ней может служить достаточно долго.

# 2.2. Характеристика потенциальных потребителей, каналы сбыта

Целевую аудиторию проекта можно рассматривать по следующим основным критериям:

1. Тип потребителя. В настоящем проекте основную целевую аудиторию образуют частные лица. Мебель также планируется реализовывать в государственные учреждения (школы, детские сады, больницы) и коммерческим структурам (гостиницы, магазины).

2. Рынок сбыта. Продукцию планируется сбывать на локальном рынке, поэтому основным потребителем выступит местное населения и субъекты, функционирующие на территории ХХХ района.

3. Доходы. Целевая аудитория покупателей корпусной мебели представлена преимущественно покупателями со средним доходом и доходом ниже среднего.

4. Возраст. Согласно анализу возрастных характеристик, целевая аудитория подразделяется на две группы: молодые люди, в возрасте до 30 лет, которые приобретают мебель впервые; старшая возрастная категория людей (40-50 лет), которые покупают новую мебель для замены старой.

Покупатели продукции смогут выполнить мебель по индивидуальным заказам или выбрать продукцию из предложенного ассортимента.

Основными каналами сбыта будут являться:

а) реализация мебели через склад-магазин, в котором будут выставлены образцы работ и будут приниматься заказы на изготовление мебели. Склад-магазин будет размещен на территории производственного цеха;

б) прямые поставки партий мебели магазинам, компаниям и госучреждениям;

в) сбыт готовых изделий через дилерские сети (в различные населенные пункты ХХХ района).

Главным способом продвижения продукции будет являться контентная реклама через социальные сети. Еще одним инструментом рекламы будет размещение буклетов в строительных магазинах. Эффективными способами привлечения внимания потребителя выступят: участие в различных выставках и ярмарках, рассылка рекламных материалов, наличие дополнительных услуг и послепродажного обслуживания (бесплатная доставка, сборка, годовая гарантия ремонта или замены изделия в случае обнаружения дефектов и т.д.). Одной из главных задач продвижения продукции и стимулирования сбыта является формирование общественного мнения и лояльного отношения потребителей к предприятию.

## 3. Организационный план

# 3.1. График реализации проекта

Жизненный цикл проекта рассчитан на пять лет. Текущий график предусматривает начало реализации проекта с момента его финансирования. График реализации проекта представлен в таблице 3-1.

Таблица 3-1. График реализации проекта

| Мероприятие | Дата начала | Дата окончания |
| --- | --- | --- |
| Регистрация предпринимательской деятельности | 1 месяц | 1 месяц |
| Финансирование проекта | 1 месяц | 1 месяц |
| Закуп оборудования и инструментов | 2 месяц | 3 месяц |
| Приобретение и доставка сырья (листов пластика) | 3 месяц | 3 месяц |
| Наем и обучение персонала | 3 месяц | 3 месяц |
| Эксплуатационный этап | 4 месяц | 60 месяц |

# 3.2. Перечень разрешительной документации

Лицензии на осуществление деятельности по производству мебели не требуется, но целесообразна  сертификация всех видов производимой продукции для подтверждения ее качества.

# 3.3. Кадровое обеспечение проекта

Штатное расписание персонала проекта представлено в таблице 3-2.

Таблица 3-2. Штатное расписание персонала проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Число работников, ед. | Оплата труда | |
| окладная часть, руб. | сдельная оплата, в процентах от выручки |
| Бухгалтер (аутсорсинг) | 1 | 3 000 | 0 |
| Мастер производства (технолог) | 1 | 15 000 | 5 |
| Столяр-станочник | 3 | 10 000 | 15 |
| Водитель | 1 | 45 000 | 0 |
| Разнорабочий / уборщик | 1 | 30 000 | 0 |
| Итого | 8 | х | 20 |

## 4. Производственный план

# 4.1. Характеристика основного производственного процесса

Технология изготовления корпусной мебели подразделяется на пять основных этапов:

1. составление проекта готового изделия в различных плоскостях;
2. раскрой необходимых материалов под детали будущей мебели;
3. высверливание гнезд для креплений;
4. облицовка обрезных кромок (ламинированной кромкой, шпоном, пленкой-ПВХ);
5. сборка готового изделия.

Существует несколько вариантов технологического процесса изготовления корпусной мебели. Их можно разделить на цепочки различной длины:

1. Полный технологический процесс. В данном варианте производство включает в себя не только изготовление готового изделия, но и производство материала для корпусной основы (ЛДСП, МДФ, мебельного щита). Этот вариант считается оптимальным для массового и серийного производства. Полный технологический процесс позволяет значительно снизить себестоимость материалов, но при этом он является самым затратным и экономически нецелесообразным для малых форм предпринимательской деятельности.

2. Средний технологический процесс. В данном варианте осуществляется только изготовление мебели, а сырьем для производства выступают готовые листы ЛДСП. Средний технологический процесс требует только осуществление раскроя и сборку деталей.

3. Короткий технологический процесс. В данном варианте осуществляется только сборка, а производство корпусной мебели осуществляется из уже раскроенных на заказ полотен ЛДСП. Этот вариант является наиболее распространенным для организации предпринимательской деятельности малых форм «с нуля», поскольку предусматривает работу под конкретный заказ без покупки дорогого раскроечного оборудования.

# 4.2. Описание производственной площадки

# *4.2.1. Расположение и характеристика производственных площадей*

Расположение производственного помещения целесообразно выбирать по принципу минимизации расходов на аренду или на обслуживание объекта. Производственный объект может располагаться в промышленной зоне или на окраине населенного пункта.

Производственное здание может быть либо готовое, либо самостоятельной постройки. При выборе варианта самостоятельной постройки объект целесообразно возводить в виде некапитального строения из легких, быстровозводимых конструкций.

Для реализации проекта потребуется помещение общей площадью не менее 200 кв. м, в котором будут размещены:

1. производственный цех;
2. сборочный цех;
3. склад готовой продукции и сырья;
4. место для отдыха производственного персонала;
5. санузел.

Для реализации проекта планируется арендовать помещение производственного назначения, находящееся по адресу: ХХХ район, п. ХХХ, ул. ХХХ, д. ХХХ.

# *4.2.2. Требования к производственному помещению*

Основные требования, предъявляемые к производственным площадям:

1) размещение в нежилом помещении производственного назначения, так как работа цеха связана с высоким уровнем шума;

2) расположение на первом этаже, наличие двух входов. Размещение производства на первом этаже обусловлено потребностью осуществления выгрузки и погрузки крупногабаритных материалов. Отдельные входы делаются для цеха и офиса продаж;

3) удобство подъезда к зданию, наличие площадки для разгрузки сырья;

4) трехфазное электричество 380 Вт. Работа некоторых видов оборудования требует высоких мощностей;

5) наличие водоснабжения, вентиляции, системы противопожарной безопасности;

6) отсутствие сырости и повышенной влажности. Материалы, применяемые в производстве мебели, боятся влаги и сырости.

7) наличие отопления помещения. Нижний предел хранения материалов из ЛДСП составляет +10 градусов Цельсия.

4.3. Потребность и условия поставки сырья и материалов, поставщики

При выборе сырья для производства продукции проекта планируется руководствоваться следующими основными показателями:

1. толщина плит: 16-18 мм для внешних стен и 12 мм – для внутренних перегородок;
2. плотность:  по ГОСТу «Плиты древесностружечные. Технические условия»;
3. для задних стенок мебели можно использовать ЛДВП по ГОСТ «Плиты древесноволокнистые. Технические условия».

Сырье планируется закупать в г. Якутске, в магазинах строительных материалов. Рыночная стоимость листа ЛДСП составляет 3 000 руб. (с учетом доставки до места производства). Фурнитура также будет закупаться в магазинах строительных материалов г. Якутска. Планируется использование фурнитуры отечественного производства. Стоимость фурнитуры составляет в среднем 350 руб. за комплект.

Удельные материальные расходы по видам продукции представлены в таблице 4-1.

Таблица 4-1. Удельный расход сырья на единицу продукции

| Материал | Расход, ед. | Цена, руб. за ед. | Стоимость, тыс. руб. |
| --- | --- | --- | --- |
| Шкаф | | | 7,85 |
| ЛДСП, лист | 2,5 | 3000 | 7,50 |
| Фурнитура, комплект | 1 | 350 | 0,35 |
| Кухонный шкаф | | | 15,35 |
| ЛДСП, лист | 5 | 3000 | 15,00 |
| Фурнитура, комплект | 1 | 350 | 0,35 |
| Кровать | | | 3,35 |
| ЛДСП, лист | 1 | 3000 | 3,00 |
| Фурнитура, комплект | 1 | 350 | 0,35 |
| Журнальный столик | | | 3,35 |
| ЛДСП, лист | 1 | 3000 | 3,00 |
| Фурнитура, комплект | 1 | 350 | 0,35 |
| Компьютерный стол | | | 3,35 |
| ЛДСП, лист | 1 | 3000 | 3,00 |
| Фурнитура, комплект | 1 | 350 | 0,35 |

# 4.4. Потребность и условия поставки основного вспомогательного оборудования, поставщики

Оборудование в производство подбирается с учетом выбранного технологического цикла и степени автоматизации производственного процесса.

Для обеспечения производства полного цикла требуется следующий комплект оборудования: фуговальный станок (≈70 тыс. руб.), реймусовый станок (≈120 тыс. руб.), фрезерный станок (≈70 тыс. руб.), сверлильно-пазовальный станок (≈50 тыс. руб.), токарно-фрезерный станок (≈150 тыс. руб.),шлифовальный станок (≈80 тыс. руб.), форматно-раскроечный станок (≈140 тыс. руб.), инструменты.

Для обеспечения производства среднего цикла планируется приобретение упрощенного комплекта оборудования (см. табл. 4-2).

Таблица 4-2. Оборудование проекта

| Актив | Характеристика | Стоимость, тыс. руб. |
| --- | --- | --- |
| Форматно-раскроечный станок с ручной подачей материалов | Предназначен для штучного раскроя плитных материалов, в т.ч. ламинированных. Используется при обработке полноформатных листов ДСП или массивной древесины. | 550 |
| Обкатно-кромочный станок | Используется для облицовки прямолинейных кромок, вогнутых и выпуклых элементов. | 120 |
| Сверлильно-присадочный станок | Используется для нанесения глухих и открытых отверстий под фурнитуру, петли, шканты. Применяются на любых предприятиях по производству корпусной мебели. | 270 |
| Пылеулавливающий агрегат | Применяется для очищения  рабочих зон деревообрабатывающих станков от сухих побочных продуктов технологического процесса: опилок, стружек, древесной пыли. | 25 |
| Шуруповерт (3 ед.) | Электрический инструмент, предназначенный для вкручивания и выкручивания таких крепежных изделий. | 15 |
| Перфоратор (2 единицы) | Электрический инструмент, предназначенный для сверления каменных материалов. | 30 |
| Комплект режущих инструментов | Включает в себя фрезы, сверла, ножи | 30 |
| Доставка оборудования | | 377 |
| Всего | | 3 417 |

Планируется приобретение нового оборудования российского производства. Поставщиками оборудования могут выступить следующие компании:

1. Компания «MDM Техно» (Юридическое название: ООО «Техно-Комплект», г. Москва), являющаяся лидером российского рынка оборудования и аксессуаров для производства мебели и деревообработки. Компания работает на рынке с 2001 г. Сайт компании: http://www.mdm-techno.ru.

2. Компания «Сапром», являющаяся одной из ведущих компаний по реализации деревообрабатывающего оборудования. Компания имеет широкий ассортимент оборудования как для малого, так и для крупного бизнеса. Сайт компании: http://www.saprom.ru.

3. Компания «ВАРИОБАЛТ» (г. Калининград), осуществляющая поставку деревообрабатывающего оборудования и оборудования для производства мебели, кромочных материалов, промышленных клеев, дереворежущего инструмента, расходных материалов и запчастей. Компания работает на рынке с 1998 г. Сайт компании: http://www.variobalt.ru.

4. Компания «КАМИ», являющаяся поставщиком промышленного оборудования для обработки металла, дерева, камня, стекла, запасных частей и инструмента, имеющая филиалы в Москве, Санкт-Петербурге и еще в 14 городах России. Компания работает на рынке более 28 лет, предлагает комплексное решение задач, связанных с созданием нового мебельного производства или модернизации действующего. Сайт компании: http://www.stanki.ru.

# 4.5. Планируемая программа производства

График работы мебельного цеха: с 8:00 до 17:00, торговой зоны: с 10:00 до 19:00. Рабочая неделя: пятидневная. Календарный годовой план работы представлен в таблице 4-3.

Таблица 4-3. Календарный годовой план работы

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь | Всего |
| Количество календарных дней | 31 | 28 | 31 | 30 | 31 | 30 | 31 | 31 | 30 | 31 | 30 | 31 | 365 |
| Количество рабочих дней в периоде | 17 | 20 | 20 | 22 | 18 | 19 | 23 | 22 | 21 | 23 | 20 | 22 | 247 |

В таблице 4-4 представлен план реализации продукции мебельного цеха. Средняя стоимость заказа может варьировать в зависимости от деталей заказа.

Таблица 4-4. Производственно-сбытовой план в первый год работы

| Продукция | Объем продаж, шт. в год | Цена, руб. за шт. | Выручка, тыс. руб. в год |
| --- | --- | --- | --- |
|
|  |
| Шкаф | 40 | 39 250 | 1 570 |
| Кухонный шкаф | 30 | 53 725 | 1 612 |
| Кровать | 150 | 16 750 | 2 513 |
| Журнальный столик | 200 | 11 725 | 2 345 |
| Компьютерный стол | 150 | 11 725 | 1 759 |
| Всего | 570 | х | 9 798 |

В последующие годы планируется рост производства на 5% ежегодно.

# 4.6. Требования к контролю качества

Качество продукции (корпусной мебели) характеризуется совокупностью её свойств, обуславливающих способность продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с её назначением. Качество продукции задается действующими стандартами:

1. ГОСТ « Мебель. Общие технические условия».

2. ГОСТ «Мебель корпусная. Методы испытаний на устойчивость, прочность и деформируемость».

3. ГОСТ «Мебель корпусная и столы. Методы испытаний выдвижных ящиков и полуящиков».

4. ГОСТ «Мебель бытовая. Функциональные размеры отделений для хранения».

5. ГОСТ «Мебель корпусная настенная. Методы испытания на прочность».

6. ГОСТ «Мебель для административных помещений».

7. ГОСТ «Мебель для сидения и лежания. Общие технические условия».

8. ГОСТ Р «Мебель. Стулья. Определение устойчивости».

9. ГОСТ «Мебель. Метод определения прочности крепления подсадных ножек мебели».

10. ГОСТ «Покрытия защитно-декоративные на мебели из древесины и древесных материалов. Классификация и обозначения».

11. ГОСТ «Мебель, древесные и полимерные материалы».

# 4.7. Текущие расходы, расчет себестоимости

В состав текущих расходов войдут расходы, представленные ниже.

1. Материальные расходы.

Материальные расходы представлены расходами на закуп листов ЛДСП. Среднегодовые материальные расходы составят 2 450 тыс. руб. (см. табл. 4-5).

Таблица 4-5. Расчет материальных расходов

| Актив | Объем продаж, шт. | Удельные материальные расходы, тыс. руб. | Расходы в год, тыс. руб. |
| --- | --- | --- | --- |
| Шкаф | 40 | 7,9 | 314 |
| Кухонный шкаф | 30 | 15,4 | 461 |
| Кровать | 150 | 3,4 | 503 |
| Журнальный столик | 200 | 3,4 | 670 |
| Компьютерный стол | 150 | 3,4 | 503 |
| Всего | 570 | х | 2450 |

1. Расходы на фонд оплаты труда персонала проекта.

Расходы на фонд оплаты труда в год составят 3 436 тыс. руб. (см. табл. 4-6).

Таблица 4-6. Расчет расходов на фонд оплаты труда

| Должность | Число работников, ед. | ФОТ в год, тыс. руб. | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Окладная часть | Премиальная часть | Сумма всего |
| Руководитель | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Бухгалтер | 1 | 36 | 0 | 36 |
| Мастер производства (технолог) | 1 | 180 | 490 | 670 |
| Столяр-станочник | 3 | 360 | 1470 | 1830 |
| Водитель | 1 | 540 | 0 | 540 |
| Разнорабочий / уборщик | 1 | 360 | 0 | 360 |
| Всего | 8 | 1 476 | 1 960 | 3 436 |

1. Расходы на электроэнергию.

Электроэнергия будет расходоваться на силовые нужды и в осветительных установках. Среднегодовые расходы на энергопотребление составят 107 тыс. руб. (см. табл. 4-7).

Таблица 4-7. Расчет расходов на электроэнергию

| Наименование | Мощность, кВт в час | Режим работы, час в сутки | Коэффициент использования | Расход всего в год, кВт\*ч | Тариф, руб. за кВт | Расходы в год, тыс. руб. |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Силовая электроэнергия | х | х | х | 19 834 | 4,36 | 86 |
| Форматно-раскроечный станок с ручной подачей материалов | 4,075 | 8 | 0,9 | 7 247 | 4,36 | 32 |
| Обкатно-кромочный станок | 2,5 | 8 | 0,9 | 4 446 | 4,36 | 19 |
| Сверлильно-присадочный станок | 1,5 | 8 | 0,9 | 2 668 | 4,36 | 12 |
| Пылеулавливающий агрегат | 3 | 8 | 0,7 | 4 150 | 4,36 | 18 |
| Шуруповерт (3 ед.) | 0,3 | 8 | 0,3 | 534 | 4,36 | 2 |
| Перфоратор (2 единицы) | 1 | 8 | 0,2 | 790 | 4,36 | 3 |
| Осветительная электроэнергия | 0,012 кВт на кв. м | 8 | 1 | 4 742 | 4,36 | 21 |
| Всего: | | | | 24 577 | х | 107 |

1. Расходы на сбор и вывоз ТБО.

Среднегодовые расходы на сбор и вывоз ТБО составят 100 тыс. руб. (см. табл. 4-8).

Таблица 4-8. Расчет расходов на сбор и вывоз ТБО

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Норма накопления ТБО, % от объема исходных пиломатериалов (ДВП, ДСП) | 15 |
| Объем сырья в год, куб. м. | 750 |
| Объем образования ТБО, куб. м | 118 |
| Тариф, руб. за куб. м | 846 |
| Расходы в год, тыс. руб. | 100 |

1. Расходы на горюче-смазочные материалы.

Среднегодовые расходы на горюче-смазочные материалы составят 617 тыс. руб. (см. табл. 4-9).

Таблица 4-9. Расчет расходов на горюче-смазочные материалы

| Показатель | Значение |
| --- | --- |
| Норма расхода бензина, л на 100 км | 17 |
| Средний пробег в смену, км | 245 |
| Расход бензина в год, л | 10288 |
| Тариф, руб. за куб. м | 60 |
| Расходы в год, тыс. руб. | 617 |

1. Расходы на тепловую энергию.

Расходы на тепловую энергию зависят от системы отопления помещения. В настоящем проекте предполагается использование центральной системы отопления. Среднегодовые расходы на отопление составят 219 тыс. руб. (см. табл. 4-10).

Таблица 4-10. Расчет расходов на тепловую энергию

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Система отопления (вид ресурса) | Ед. изм. | Тепловая нагрузка, ед. на кв. м в год | Коэф-фициент К1 | Площадь, кв. м | Объем потреб-ления, ед. в год | Тариф, руб. за ед. | Расходы в год, тыс. руб. |
| Центральная система отопления | Гкал | 0,5616 | 1,01 | 200 | 113 | 1930 | 219 |
| \* К1 – поправочный коэффициент за климатическую зону | | | | | | | |

1. Расходы на аренду.

Среднегодовые расходы на аренду составят 960 тыс. руб. (см. табл. 4-11).

Таблица 4-11. Расчет расходов на аренду

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статья расходов | Площадь, кв. м | Тариф, руб. за кв. м | Расходы в год, тыс. руб. |
| Аренда | 200 | 400 | 960 |

1. Амортизация.

Среднегодовые амортизационные отчисления (амортизация рассчитана линейным методом) составят 602 тыс. руб. (см. табл. 4-12).

Таблица 4-12. Расчет амортизационных отчислений

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Срок службы, лет | Норма амортизации | Балансовая стоимость, тыс. руб. | Амортизация в год, тыс. руб. |
| Оборудование | 7 | 0,14 | 1 417 | 202 |
| Транспорт | 5 | 0,20 | 2 000 | 400 |
| Всего | | | 3417 | 602 |

1. Прочие расходы.

Среднегодовые прочие расходы составят 146 тыс. руб. (см. табл. 4-13).

Таблица 4-13. Расчет прочих расходов

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | Сумма расходов в год, тыс. руб. |
| Расходы на услуги связи | 24 |
| Расходы на маркетинг (контентная реклама, печатная продукция) | 36 |
| Расходы на охрану | 36 |
| Расходы на воду | 1 |
| Общехозяйственные и прочие непредвиденные расходы | 49 |
| Всего | 146 |

Валовые текущие расходы проекта в полный календарный год в среднем составят 8 637 тыс. руб. В структуре себестоимости основную долю будут занимать материальные расходы и расходы на оплату труда персонала (см. табл. 4-14).

Таблица 4-14. Структура себестоимости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья расходов | Структура | |
| тыс. руб. | в процентах к итогу |
| Материальные расходы | 2 450 | 28,4 |
| Расходы на ФОТ | 3 436 | 39,8 |
| Расходы на электроэнергию | 107 | 1,2 |
| Расходы на сбор и вывоз ТБО | 100 | 1,2 |
| Расходы на ГСМ | 617 | 7,1 |
| Расходы на отопление | 219 | 2,5 |
| Расходы на аренду | 960 | 11,1 |
| Амортизация | 602 | 7,0 |
| Прочие расходы | 146 | 1,7 |
| Всего | 8 637 | 100,0 |

# 4.8. Экологические вопросы производства

Функционирование цеха предполагает определенную экологическую нагрузку на окружающую среду: расход электроэнергии на работу оборудования, освещение производственных помещений, отопление.

Оценивая комплексный экологический эффект от реализации проекта, можно ожидать, что проект не предусматривает какого-либо кардинального изменения окружающей среды.

## 5. Финансовый план

# 5.1. Налоговое окружение проекта

При организации деятельности по производству мебели можно использовать один из следующих режимов налогообложения:

1. Общая система налогообложения (с вариациями). Для субъектов малых форм предпринимательской деятельности данная система налогообложения является наименее привлекательной.

2. Упрощенная система налогообложения (первого и второго типа, но выгоднее вариант «доходы минус расходы). Режим УСН с точки зрения экономической выгоды наименее привлекателен по отношению к ЕНВД и патенту.

3. Единый налог на вмененный доход. При нестабильных доходах юридическим лицам выгоднее выбрать упрощенную систему налогообложения.

4. Патентная система налогообложения. Данный вариант выгоден для индивидуального предпринимателя. Юридическим лицам данный режим недоступен.

Настоящий проект предусматривает использование патента (см. табл. 5-1).

Таблица 5-1. Годовая сумма налоговых отчислений

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | Всего |
| Патент, тыс. руб. | 12,25 |  |  | 24,5 | 36,75 |

# 

# 5.2. Варианты источников финансирования

Внешними источниками финансирования проекта могут выступить заемные средства Фонда развития предпринимательства Республики Саха (Якутия), кредитные ресурсы банков или средства Региональной лизинговой компании Республики Саха (Якутия).

В настоящем проекте рассмотрена заемная схема финансирования инвестиций (см. табл. 5-1).

Таблица 5-2. Источник финансирования проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Источник финансирования | Сумма, тыс. руб. |
| Источники долгового финансирования | 3 621 |
| Источники собственного капитала | 0 |
| Всего | 3 621 |

# 5.3. Объемы инвестиций

Общая сумма инвестиций составляет 3 621 тыс. руб. (см. табл. 5-3).

Таблица 5-3. Инвестиции в проект

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья расходов | Сумма, тыс. руб. | Структура, в процентах к итогу |
| Основные фонды | 3 417 | 94 |
| *Оборудование* | *1 417* | *39* |
| *Транспорт* | *2 000* | *55* |
| Оборотные активы (на 1 месяц работы) | 204 | 6 |
| Всего | 3 621 | 100 |

# 

# 5.4. График погашения заемных средств

График выплат по долговым обязательствам, планируемым к привлечению на финансирование настоящего проекта, представлен в таблице 5-4.

Таблица 5-4. График гашения и обслуживания долговых обязательств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Условия привлечения средств: | | | |
| Процентная ставка, % | | 8 | |
| Срок, лет | | 5 | |
| Отсрочка по выплате долга, мес. | | 3 | |
| Показатель | 2019 | | | | | | |
| 1 кв | | 2 кв | | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | | 91 | | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 3621 | | 3621 | | 3467 | 3310 | х |
| Оплата процентов | 71 | | 72 | | 70 | 67 | 280 |
| Возврат основного долга | 0 | | 154 | | 157 | 160 | 470 |
| Выплаты всего | 71 | | 226 | | 226 | 226 | 751 |
| Показатель | 2020 | | | | | | |
| 1 кв | | 2 кв | | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | | 91 | | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 3151 | | 2986 | | 2820 | 2650 | х |
| Оплата процентов | 62 | | 60 | | 57 | 53 | 232 |
| Возврат основного долга | 164 | | 167 | | 170 | 173 | 674 |
| Выплаты всего | 226 | | 226 | | 226 | 226 | 906 |
| Показатель | 2021 | | | | | |  |
| 1 кв | | 2 кв | | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | | 91 | | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 2477 | | 2299 | | 2119 | 1935 | х |
| Оплата процентов | 49 | | 46 | | 43 | 39 | 176 |
| Возврат основного долга | 178 | | 181 | | 184 | 187 | 729 |
| Выплаты всего | 226 | | 226 | | 226 | 226 | 906 |
| Показатель | 2022 | | | | | |  |
| 1 кв | | 2 кв | | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | | 91 | | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 1748 | | 1556 | | 1360 | 1161 | х |
| Оплата процентов | 34 | | 31 | | 27 | 23 | 116 |
| Возврат основного долга | 192 | | 195 | | 199 | 203 | 789 |
| Выплаты всего | 226 | | 226 | | 226 | 226 | 906 |
| Показатель | 2023 | | | | | |  |
| 1 кв | | 2 кв | | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | | 91 | | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 958 | | 751 | | 539 | 324 | х |
| Оплата процентов | 19 | | 15 | | 11 | 7 | 51 |
| Возврат основного долга | 208 | | 211 | | 216 | 324 | 958 |
| Выплаты всего | 226 | | 226 | | 226 | 330 | 1010 |
| Оплата процентов всего | 856 | |
| Возврат основного долга всего | 3621 | |
| Выплаты всего | 4478 | |

# 5.5. Отчет о прибылях и убытках

План по прибыли представлен в приложении 1 к бизнес-плану. Динамика показателей прибыли свидетельствует о финансовой состоятельности проекта.

# 5.6. Отчет о движении денежных средств

Прогнозный отчет о движении денежных средств проекта приведен в приложении 2 к бизнес-плану.

Видно, что проект ликвиден, т.к. на каждом интервале его жизни соблюдено положительное сальдо денежных потоков. Данное условие является обязательным условием для положительной оценки состоятельности проекта, поскольку свидетельствует о том, что при реализации проекта смогут быть выполнены все обязательства: осуществлены текущие расчеты, обслужен и погашен заемный капитал, выполнены необходимые налоговые отчисления.

# 5.7. Расчет точки безубыточности

Значение объема продаж (в стоимостном выражении), при котором проект не приносит ни прибыли, ни убытка, называется порогом рентабельности (или точкой безубыточности проекта). В рамках данного проекта объемы выручки выше порога рентабельности, что характеризует проект, как эффективный (см. табл. 5-5).

Таблица 5-5. Оценка безубыточности проекта, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Выручка | 7 349 | 10 288 | 10 802 | 11 342 | 11 910 |
| Переменные расходы | 3 819 | 5 332 | 5 598 | 5 878 | 6 172 |
| Валовая прибыль | 3 530 | 4 956 | 5 204 | 5 464 | 5 737 |
| Постоянные расходы | 2 734 | 3 635 | 3 580 | 3 520 | 3 455 |
| Точка безубыточности | 5 692 | 7 546 | 7 431 | 7 306 | 7 171 |
| Запас финансовой прочности | 1 657 | 2 742 | 3 371 | 4 036 | 4 738 |
| Запас финансовой прочности, в процентах | 23 | 27 | 31 | 36 | 40 |

# 5.8. Основные экономические показатели

Проект следует признать экономически эффективным по результатам расчета его критериальных показателей (см. табл. 5-6).

Таблица 5-6. Расчет показателей эффективности проекта

| Показатель | Значение | Ед. изм. | Критерий приемлемости |
| --- | --- | --- | --- |
| Чистый денежный доход (NPV) | 5 462 | тыс. руб. | >0 |
| Индекс доходности инвестиций | 2,5 | - | >1 |
| Внутренняя норма доходности | 38 | % | > ставки по кредиту |
| Период окупаемости (от начала эксплуатации проекта) | 2,0 | лет | < срока жизни проекта |
| 24 | мес. |

## 6. Оценка проектных рисков, меры по их снижению

Потенциальные риски проекта можно классифицировать в две группы: внешние и внутренние. К внешним рискам относятся риски, формируемые под воздействием факторов внешней среды и не зависящие от деятельности предприятия, к внутренним – риски, обусловленные неэффективной деятельностью предприятия.

К внешним рискам проекта можно отнести следующие основные:

1) рост цен на сырье, сбой в поставке сырья. В первом случае возникает риск увеличения расходов и, как следствие, отпускной цены, что может негативно сказаться на спросе. Во втором случае, риск связан с перебоями в производстве. Снизить вероятность этих угроз возможно при грамотном выборе поставщиков и включении в договор всех необходимых условий, которые предусматривают материальную ответственность поставщика при их нарушении;

2) высокая конкуренция на рынке. Поскольку мебельный рынок достаточно насыщен и конкуренция на нем высока, поведение конкурентов может оказывать сильное влияние на спрос на продукцию проекта. Чтобы снизить этот риск планируется сформировать системный подход к организации бизнеса  и наладить процессы внутри предприятия. Это позволит добиться конкурентных преимуществ и сформировать клиентскую базу;

3) отсутствие или снижение спроса. Отсутствие спроса обычно возникает, когда потенциальные клиенты не знают о существовании компании – в этом случае необходимо проводить активную рекламную кампанию. Во втором случае возникновение риска связано с экономической ситуацией или потерей доли рынка. Снизить этот риск возможно при формировании клиентской базы, заключении крупных договоров, гибкости производства;

4) пожар, хищение и другие форс-мажорные обстоятельства. Риск наступления событий, влекущих порчу имущества, достаточно низкий. Однако при его наступлении ущерб может быть значительным. Чтобы минимизировать этот риск, необходимо установить в цехе пожарную сигнализацию, ввести регулярный контроль соблюдения техники безопасности. Также можно застраховать риск;

5) отказ в предоставлении аренды помещения или повышение стоимости аренды. Чтобы снизить этот риск планируется заключать договор долгосрочной аренды и тщательно выбирать арендодателя.

К внутренним рискам следует отнести:

1) невыполнение планируемого объема продаж. Снизить этот риск возможно при эффективной рекламной кампании и грамотной маркетинговой политике, предполагающей проведение различных акций и бонусов;

2) поломка оборудования и простои производства. Минимизировать риск позволит проведение регулярного обслуживания оборудования с целью поддержания его работоспособности;

3) 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. Планируется использовать сдельную оплату труда по результатам работы;

4) брак продукции. При незначительном браке продукция может быть реализована по цене с дисконтом, а в случае серьезных нарушений отправлена на переработку. Главное – выявлять брак продукции до момента передачи заказа клиенту. Снизить этот риск возможно при подборе квалифицированного персонала, закупке хорошего оборудования и качественных материалов;

5) снижение репутации предприятия в кругу целевой аудитории при ошибках в управлении или снижении качества продукции. Нивелировать риск возможно при постоянном контроле качества продукции, получении обратной связи от клиентов предприятия и проведении корректирующих мероприятий.

## ПРИЛОЖЕНИЯ К ПРОЕКТУ