Мини - завод “КУПРОС” ИП Пироженко С.В.

Бизнес - План Инвестиционного проекта бумагоделательного мини-завода.

Генеральный Директор: Пироженко С.В.

Новосибирск 2019.

Слабосильные топчутся на месте и ждут, пока событие пройдет, чтоб его отразить; мощные забегают вперед, чтоб тащить понятое время.

Владимир Маяковский.

1. **Инвестиционный Меморандум**

С момента образования государства: Российская федерация, перед внутренней экономикой страны стоит множество серьёзных задач, в том числе: бесперебойная работа производственных линий, увеличение объемов производств, обеспечение конкурентоспособности собственной выпускаемой продукции и нахождение новых каналов сбыта. В производственном секторе, относящемся к бумажной продукции, наблюдается положительная динамика по соответствующим показателям. По данным агрегатора BusinesStat: объем производства бумаги в России вырос на 10,1%: с 5,32 до 5,85 млн т. В ближайшие годы эксперты рынка прогнозируют рост производства бумаги темпами до 4% в год. В 2023 г значение показателя достигнет 6,74 млн т. Такие темпы роста связаны с увеличением спроса на бумажную продукцию как на внутреннем рынке, так и в зарубежных странах. Ежегодно объем экспорта бумаги увеличивается на 2-3%. Подобная тенденция ведёт к увеличению цен на сырьё и, соответственно, на бумажную продукцию, что может отрицательно сказаться на малом и среднем бизнесе в данном секторе. Особенно ярко это сказывается на предпринимателях ведущих свою деятельность в регионах, где подобное производство отсутствует. Для удовлетворения потребностей клиентов организации вынуждены закупать сырьё в Северном, Северо-Западном или Центральном округе Российской федерации. За Уралом лишь Красноярск и Искитим могут похвастаться подобным производством. Это ведёт к удорожанию продукта для конечного потребителя.

Для создания комфортной бизнес среды в г. Новосибирске был разработан проект мини- завода производящего крафтовую бумагу высокого качества из вторичного сырья.

Почему бумага?

Ввиду рассмотрения Минприроды России законопроекта об отказе от пластиковой тары и упаковки, многие производители и торговые организации будут вынуждены перейти на новый вид материала. Самым дешёвым и экологически чистым заменителем на данный момент является: бумажное сырьё.

Почему Новосибирск?

В Новосибирске и близлежащих регионах находится множество небольших и средних производителей бумажных мешков и пакетов, а также декоративной атрибутики из бумаги. Для изготовления своей продукции данные предприятия приобретают крафтовую: мешочную и обёрточную бумагу. Средний объем потребления подобными организациями составляет 5-20 т. ежемесячно.

Так же подобная продукция востребована организациями использующими крафтовую упаковочную бумагу в качестве укрывного материала, такие как: оптовые компании, реализующие цветочную продукцию, курьерские службы доставки и.т.д.

Что может мини-завод?

На данный момент возможно производство крафтовой: мешочной и обёрточной бумаги высокого качества. Общая ежемесячная производственная мощность составляет 80 т. готовой продукции независимо от вида. Средняя себестоимость одной тонны составляет 30 290 р. В результате, финансовые показатели проекта будут следующие:

Сумма первоначальных инвестиций — 15 500 000 рублей

Сумма необходимых инвестиций - 7 126 000 рублей

Ежемесячная прибыль — 1 001 600 - 2 312 000 рублей

Срок окупаемости — 10 - 23 месяца

Срок окупаемости инвестиций: 16-36 месяцев

Рентабельность продаж — 30%

1. **Описание предприятия**

Проектом бизнес-плана предусмотрено производство бумаги путём переработки вторичного сырья (макулатуры). Основой расчет бизнес-стратегии направлен на поставку продукции для клиентов, принадлежащих к корпоративному (предпринимательскому) сегменту, а также работа с государственными или муниципальными заказчиками.

Потребителям предлагается (на начальном этапе развития бизнеса) ассортимент бумаги, состоящий из двух сортов:

ГОСТ 8273-75 Бумага оберточная. Средняя цена продажи - 40 р/кг

ГОСТ 2228-81 Бумага мешочная. Средняя цена продажи - 60 р/кг

Общий объем выпуска бумаги составляет — 68 - 80 тонн в месяц, при 60% — 70% загрузке мощности оборудования.

Рабочий график производства — в одну рабочую смену, при 7 дневной рабочей неделе.

В качестве дополнительной услуги клиентам предлагается услуга по бесплатной доставке, если предполагается оптимальный объем заказа со стороны клиента.

Таблица 1.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта:** | **Слабые стороны проекта:** |
| Стабильно растущий спрос на бумагу, в том числе для производства упаковки;  Гибкий подход в выборе каналов продаж, поставок продукции;  Быстрая адаптация к меняющемуся рынку бумажной продукции;  Возможность индивидуального подхода к запросам клиентов по ассортименту и качеству продукции. | Конкуренция со стороны производственных компаний — лидеров рынка;  Некачественная работа персонала, выход из строя оборудования; |
| **Возможности проекта:** | **Угрозы проекта:** |
| Расширение бизнеса за счет увеличения ассортимента бумаги — изготовление крафт бумаги наивысшего качества для дизайнерских компаний  Возможность создания сопутствующих видов бизнеса — создание собственных линий производства мешков и упаковки из бумаги | Повышение цен на электроэнергию, отбеливатели и другие реагенты;  Повышение арендной платы / расторжение договора аренды;  Снижение покупательной способности со стороны ключевого сегмента клиентов, общее снижение спроса на бумажную продукцию из- за автоматизации бизнес-процессов. |

1. **Описание рынка сбыта.**

Для выведения на запланированную рентабельность, а также для критической оценки рыночных рисков необходим детальный анализ существующих российских рыночных условий.

Характеристика, объем и емкость рынка производства бумаги.

Отличительной особенностью российского рынка производства бумаги последних нескольких лет является тот факт, что эта отрасль стала более экспорт-ориентированной. Поставки за рубеж продукции (в виде мелованной бумаги и упаковочного картона) увеличились на 1.9% и 2.3% соответственно, в 2017 −2018 гг.

Также положительной тенденцией является увеличение спроса на внутреннем рынке страны — более чем на 5.9%. Такие положительные моменты связаны с тем, что из-за девальвации рубля в 2014 и 2016 гг. почти на 50%, у отечественных производителей появилось конкурентное преимущество по стоимости издержек. В тоже время снижение стоимости национальной валюты — рубля, увеличило цену закупки импортного оборудования для производства бумаги, парк которого в стране составляет более 80%.

Что касается непосредственно объемов производства — в 2017 −2018 гг. этот показатель составил более чем 700 тысяч тонн по каждой группе бумаги. При этом доля отечественных производителей на рынке составляет более 90%. Остальные 10% покрывают спрос за счет импорта, который связан с использованием импортной упаковки для некоторых категорий потребительских товаров.

Динамика и структура спроса рынка. Рынок производства бумаги и упаковочного картона в России характеризуется относительно устойчивой положительной динамикой, начиная с 2015 года. После определенного кризисного спада в 2012- 2014 гг. средний темп роста составляет 5-6% в год.

Структура спроса на бумажную продукцию не претерпела значительных изменений, если не считать того, что отмечено снижение потребления газетной бумаги, так как большинство СМИ перешло на электронный формат распространения информации.

Большую часть рынка занимает спрос на упаковочную бумагу или картон — более 50%.

Второе место по значимости спроса занимает газетная бумага (формата А2и А1) — более 20%.

Третье место занимает спрос на офисную мелованную бумагу, так как по-прежнему имеется существенный бумажный документооборот по многим отраслям экономики и государственного (муниципального) управления. Средняя доля такого спроса — порядка 10%.

Основные производители и конкуренты на рынке. Несмотря на то, что технология производства бумаги практически полностью автоматизирована и эти технологии стали доступны даже небольшим частным предприятиям, все же лидирующую позицию занимают крупные целлюлозно-бумажные комбинаты, построенные еще в период существования СССР. Большинство таких предприятий сконцентрировано в Центральном ФО и в Северо-Западном ФО. Также часть предприятий по производству бумажной продукции распложены в Красноярском крае и в Иркутской области (например, группа «Илим»).

Однако, эти крупные производители, холдинги, как правило, ориентированы либо на экспортные поставки, в том числе на азиатские рынки (прежде всего Китай и Индию), либо на крупных потребителей печатной продукции.

Вне интересов таких компаний остается малый и средний рынок бумаги, ориентированный на спрос в регионах и муниципалитетах. Этот примечательный факт предоставляет уникальный шанс занять соответствующую нишу рынка даже небольшим компаниям.

1. **Продажи и маркетинг**

Приоритетной задачей организации производства бумаги в рамках данного бизнес-плана является как получение заданной нормы прибыли и окупаемости вложенных инвестиций, так и создание долгосрочных отношений с клиентами.

В целях достижения обозначенных экономических показателей бизнес-плана, предлагается придерживаться следующей структуры маркетингового плана:

**Целевая аудитория потребителей и соответствующие каналы продаж**

Основными группами клиентов, потребителей производимой бумаги являются:

Коммерческие компании, торговые предприятия, бизнесы для которых необходим качественный сырьевой материал. Эта группа клиентов формирует на 70% устойчивый спрос на мешочную бумагу. Основной канал продаж для этой категории потребителей является прямая поставка по индивидуальным коммерческим контрактам. Также часть бумаги реализуется через компании, приобретающие обёрточную бумагу для своих внутренних потребностей.

Государственные и муниципальные учреждения, организации и предприятия любого профиля. Специфика канала продаж для этой категории клиентов состоит в том, что поставки продукции можно осуществлять только по специальным контрактам, заключенным в соответствии с ФЗ № 44 «О поставках товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд». Для заключения подобных контрактов необходимо принять участие в электронных торгах и аукционах, проводимых через государственную электронную платформу.

Частным клиентам продукция , как правило, поступает через компании занимающиеся реализацией продукции необходимой для любых видов упаковки

Исследование спроса в г. Новосибирск представлено в приложении 1.

**Реклама**

Рекламный портфель бизнеса по производству бумаги ориентирован в большей степени на местный или региональный рынок. Для этого можно использовать следующие рекламные методы и форматы:

Создание своего интернет-сайта, который будет служить не только эффективным каналом продаж, но и для распространения рекламы. Имеет смысл на сайте транслировать в онлайн режиме процесс производства (через веб-камеру), а также сформировать на сайте красочный каталог с подробной информацией о свойствах, качестве и цене производимой продукции.

Участие в различных рекламных акциях и выставках, связанных с тематикой бизнеса, ведения документооборота, создание новых видов упаковки и другой продукции, где необходимы бумажные носители.

Также неплохой рекламной акцией будет участие в различных творческих конкурсах, например, конкурс на лучшее художественное оформление изделий из бумаги с получением приза от компании.

1. **План производства**

Схема юридической регистрации предприятия по производству бумаги, согласно требованиям российского корпоративного права, состоит их двух этапов:

Первый этап связан с регистрацией предприятия как субъекта правовых и коммерческих отношений.

Для этого реализована наиболее простая форма регистрации бизнеса в виде ИП. Такая модель бизнеса имеет свои преимущества, прежде всего в том, что в ней используется упрощенная форма налогообложения с единой ставкой налога в 6%. Причем система исчисления налогооблагаемой базы также производится по самой простой схеме — “доходы”

Альтернативный вариант — это зарегистрировать компанию в форме «ООО» (Общество с ограниченной ответственностью). Такой правовой статус компании дает ей возможность получить определенные преимущества:

Напрямую работать с юридическими лицами — клиентами по учету НДС, который в данном случае может быть перевыставлен по дальнейшей цепи поставки продукции, вплоть до розничной или оптовой торговой сети.

Возможность оформления частичного или полного возврата НДС через налоговую службу.

Наличие у компании статуса «ООО» также способствует более доверительному отношению со стороны контрагентов, особенно при заключении долгосрочных контрактов.

Также компании, имеющей организационную правовую форму «ООО», проще принимать участие в различных аукционах и торгах по поставкам продукции для государственных или муниципальных нужд.

Регистрацию «ООО» можно оформить через специализированные юридические фирмы «под ключ», с подготовкой всех документов. Стоимость такой услуги не превышает 30 — 40 тыс. рублей.

При подаче заявления на регистрацию является обязательное указание основного кода деятельности ОКВЭД 2, код 17.12.1 — «Производство бумаги».

Второй этап общего процесса регистрации предприятия как бизнеса, связан с тем, что понадобится оформить пакет разрешительных документов, таких как:

Разрешение на эксплуатацию промышленного оборудования. Этот документ оформляется через филиалы Ростехнадзора и Росэнергонадзора. Также понадобится оформить разрешение и пройти сертификацию на соответствие экологическим стандартам — по линии Росприроднадзора.

Сертификат на соответствие рабочих мест гос. стандартам — это выполняется через службу по надзору за соблюдением трудового законодательства (Трудовая инспекция).

Сертификация производственных и бытовых помещений по лини СЭС и службы государственного пожарного надзора (региональные подразделения МСЧ)

Кроме этих основных документов также необходимо заключить соответствующие контракты с муниципальными коммунальными службами и предприятиями на поставку электроснабжения, воды, санитарно содержания территории и вывоз отходов.

1. **Организационная структура**

Производство бумаги, используемой как в делопроизводстве, так и в быту, можно с полным правом отнести к области высокотехнологичного производства. Поэтому используемое оборудование (автоматические линии), технологии и материалы требуют от персонала определенных навыков, профессиональной подготовки для эффективной и безопасной работы.

1. Управляющий. В обязанности управляющего входит не только оперативное административное руководство работой подчиненного ему персонала. Он также ведет непосредственную работу с поставщиками сырья и ключевыми клиентами, ведет первичную управленческую отчетность. Кроме этого, он обязан эффективно взаимодействовать с государственными контролирующими органами власти, представителями местной власти.

2. Заместитель по коммерческой работе. В должностные обязанности данной штатной позиции входит непосредственная работа с поставщиками сырья (особенно с компаниями, работающими со вторичным бумажным сырьем), оборудования и запасных частей к нему, с клиентами, с торговыми сетями. На нем лежит ответственность за своевременное выполнение контрактных условий. Также заместитель управляет рекламным бюджетом компании, осуществляет контроль за администрированием работы интернет-сайта.

3. Мастер-технолог. За этой штатной единицей закреплена обязанность по соблюдению стандартов и норм всего технологического процесса — от подготовки сырья, изготовления бумаги до финальной стадии упаковки, складирования и отгрузки потребителю. Мастер-технолог должен иметь опыт работы в области бумажного производства и иметь соответствующий профессиональный уровень подготовки.

4. Технолог-оператор. Оператор выполняет все основные технологические операции и стандарты в производственном цикле выпуска бумаги. От оператора требуются знание и навыки работы на соответствующем технологическом оборудовании, неукоснительно соблюдать технологические требования и меры техники безопасности.

Все операторы, работающие в производственном цехе, должны обладать навыками взаимозаменяемости друг друга, уметь работать в команде.

5. Инженер-технолог. На инженере-технологе лежит полная ответственность за исправную работу всего технологического оборудования, своевременной замене комплектующих частей и пополнение расходного материала. Также по указанию инженера производится ремонт и техническое обслуживание производственных автоматических линий силами привлекаемых специальных ремонтных организаций.

Кроме предусмотренного штатным расписанием персонала, предусмотрено использовать услуги сторонних специалистов. В частности, бухгалтерское сопровождение бизнеса будет осуществляться в форме аутсорсинга.

Таблица 2.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Персонал** | **Кол-во** | **Зарплата на 1-го сотрудника (руб.)** | **Зарплата Итого (руб.)** |
| Управляющий | 1 | Является собственником предприятия | Доля 50% |
| Заместитель по коммерческой работе | 1 | Является совладельцем преприятия | Доля 10% |
| Мастер- Технолог | 1 | 50 000 р. | 50 000 р. |
| Технолог-Оператор | 8 | 30 000 р. | 240 000 р. |
| Инженер-Механик | 1 | 30 000 р. | 30 000 р. |
| Менеджер (Аутсорс 3%) | 3 | 30 000 – 50 000 р. | 90 000 – 150 000 р. |
| Бухгалтерское сопровождение (Аутсорс) | | | До 15 000 р. |
| Страховые и Налоговые взносы | | | 100 000 р. |
| Общий фонд ЗП руб. | | | 525 000 – 585 000 р. |

1. **Финансовый план**

В данном бизнес-плане предусмотрено использовать следующие материальные и технические ресурсы, объекты:

Производственное помещение. Для расчетной нормы выпуска бумаги до 2.6 т за смену, было выбрано помещение общей площадью 1200 кв. м, расположенное на территории предприятия “ВИНАП”. Помещение состоит из следующих функциональных зон:

Сектор приема сырья и его сортировки 100 кв. м

Производственный цех 350 кв. м

Склад готовой продукции 730 кв. м

Техническое помещение 10 кв. м

Хозяйственно бытовое помещение (комната отдыха, раздевалка) 10 кв. м.

Помещение для производства о имеет все необходимые инженерные коммуникации — водоснабжение, электросеть. Территория находится быть под охраной.

Производственный цех расположен в черте города в относительно удобной транспортной логистики как для поставки сырья и готовой продукции, так и для персонала компании.

Помещение и земельный участок оформлены в долгосрочную аренду

**Оборудование для изготовления бумаги.**

Для изготовления бумаги по требованиям ГОСТ в необходимом формате и количестве предполагается использовать полуавтоматические лини по изготовлению бумаги, а также другое необходимое оборудование. Общий список имеющегося в данный момент оборудования и выглядит следующим образом

- Гидроразбиватель (ГРВ) с электродвигателем 18 кВт, 1500 об/мин. - 1 (один)

- Насос для перекачки оборотной воды — 1 (один)

- Насос для перекачки макулатурной массы - 2 (два)

- Дисковая мельница с электродвигателем 11 кВт, 1500 об/мин. — 1 (один)

- Напорный ящик марка НП/Я, материал сталь, формат 1450 мм. - 1 (один)

- Станина сеточного стола с тканной сеткой — 1 (один)

- Прессовая часть — 1 (один)

- Станина суконной части — 1(один) сукно техническое сушильное

- Сушильный цилиндр — 1 (один)

- Сушильный колпак — 1 (один)

- Станина сушильной части — 1 (один)

- Досушивающий цилиндр — 1 (один)

- Двухвальный каландр — 1 (один)

- Частотный преобразователь с электродвигателем — 4 (четыре)

- Редуктор 1Ц2У 125-31.5-22 — 4 (четыре)

- Редуктор 1Ц2У 160-31.5-22 — 1 (один)

- Щит управления — 1 (один)

- Пароперегреватель электрический, марка ППЭ — 2 (два)

- Вакуумный насос ВВН — 1 -12 — 1 (один)

- Устройство для намотки бумаги в бобины (накат) — 1 (один)

В дополнение к основному списку оборудования, также желательно в будущем предусмотреть приобретение аварийных электрогенераторов, обеспечивающих непрерывность технологического процесса в случае аварийного отключения местной электросети.

**Финансовый план**

Для окончательного расчета основных экономических и финансовых параметров бизнеса производства бумаги задействованы начальные данные. В настоящем бизнес — плане для финансовых расчетов, расчета объема выручки использованы следующие входные данные:

Таблица 3.

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции для открытия** | |
| Размоточно — резательный аппарат | 1 500 000 – 2 000 000 р. |
| Первичный намоточный аппарат | 1 000 000 р. |
| Чугунный сушильный вал | 400 000 – 600 000 р. |
| Установка вытяжки для отвода конденсата | 300 000 р. |
| Автоматическая система очистки линии | 150 000 р. |
| Вакуумный насос для подготовки массы | 140 000 р. |
| Сетка №28 для прогонки массы 2шт | 90 000 р. |
| Суконное полотно для подачи массы | 90 000 р. |
| Напорный бак для подачи воды | 80 000 р. |
| Цистерна для накопления воды | 80 000 р. |
| Дозаторы химических растворов | 70 000 р. |
| Приобретения официальных документов ГОСТ | 70 000 р. |
| Силиконовое покрытие отжимного вала | 50 000 р. |
| **Итого** | 4 720 000 р. |

Таблица 4.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты для производства 80 т. продукции** | |
| Закупка сырья (включая экспедирование) | 800 000 р. |
| Закупка специальных химических растворов (включая экспедирование) | 160 000 р. |
| Коммунальные услуги | 320 000 – 340 000 р. |
| Аренда помещения | 231 000 р. |
| Фонд оплаты труда | 525 000 – 585 000 р. |
| Налоговые отчисления | 200 000 – 300 000 р. |
| Амортизационные отчисления | 90 000 р. |
| **Итого:** | 2 326 000 – 2 506 000р. |

Расчёт ориентировочной прибыли производства представлены в приложении 2 и 3.

1. **Заключение**

Наша компания ставит своей целью обеспечить г. Новосибирск и близлежащие регионы качественным продуктом, удовлетворяющим потребности конечного потребителя, а также внести свой вклад в улучшение экологической ситуации в стране.

Наши партнёры: компания SPS media life – обеспечивает продвижение в сети интернет и администрирует наш фирменный сайт, и оптовая компания ООО «Антураж» - обеспечивает клиентскую базу и сопровождение товара от завода до потребителя.

Финансируя данный проект, вы получаете долю от общей прибыли предприятия в размере 20%. В случае вашего положительного решения заводу потребуется от двух до трёх месяцев на проведение всех необходимых монтажных работ, отладки оборудования и полноценного запуска.

**Приложение 1.**

Перед началом запуска проекта отделом продаж было проведено исследование спроса с целью обнаружения потенциального спроса и заключения предварительных договоров поставки. По результатам исследования было обнаружено множество компаний, заинтересованных в приобретении бумажной продукции.

ООО “ЭКО-БЭГ” - производитель бумажных мешков различного назначения, объём закупки 10-20 т. ежемесячно

ООО “Альбатрос” - типография, объём закупки 5-10 т. ежемесячно

ООО «ПромУпак» - оптово-производственная компания, объём закупки 5-10 т. ежемесячно

ООО “Руттенберг” - оптовая компания, объём закупки 5-10 т.

ООО “Букет-опт” - цветочная оптовая-розничная компания, объём закупки 2.5 т. ежемесячно

Данный срез по имеющимся организация в г. Новосибирске показывает динамику спроса. Крупные производственные компании (ООО “ЭКО - БЭГ”), имея большие объёмы заказов - могут приобретать продукцию для удовлетворения сырьевых потребностей, а также последующей перепродажи объёмом до 20 т. ежемесячно. (Более 5 в НСО и близлежащих регионах)

Средние производственные, а также оптово-розничные компании готовы приобретать продукцию для удовлетворения сырьевых потребностей, а также последующей перепродажи объёмом до 10 т. ежемесячно. (Более 10 в НСО и близлежащих регионах)

Малые оптово - розничные компании и организации, не занимающиеся реализацией бумажной продукции, имеют возможность приобретать. от 2.5 до 5 т. ежемесячно для удовлетворения свои собственных потребностей или последующей перепродажи. (Более 50 в НСО и близлежащих регионах)

**Приложение 2.**

В данном приложении представлен расчёт себестоимости продукции и прибыли предприятия при условии выработки 80 т/мес., цене продажи 42 р/кг. и 100% реализации продукции в зимний период.

Реализуя объём продукции в 80 т. выручка предприятия составит: 3 360 000 р.

Зарплата менеджера 3% - 100 800 р.

Налог 6%: 201 600 р.

Используя данные из Таблиц 2 и 4 получаем:

Общие расходы: 2 358 400 р.

Себестоимость продукции составит: 29.48 р./кг

Прибыль предприятия составит: 1 001 600 р.

Прибыль инвестора (20%): 200 320 р.

**Приложение 3.**

В данном приложении представлен расчёт себестоимости продукции и прибыли предприятия при условии выработки 80 т/мес., цене продажи 60 р/кг. и 100% реализации продукции в зимний период.

Реализуя объём продукции в 80 т. выручка предприятия составит: 4 800 000 р.

Зарплата менеджера 3% - 144 000 р.

Налог 6%: 288 000 р.

Используя данные из Таблиц 2 и 4 получаем:

Общие расходы: 2 488 000 р.

Себестоимость продукции составит: 31.10 р./кг

Прибыль предприятия составит: 2 312 000 р.

Прибыль инвестора (20%): 462 400 р.