**Бизнес-план (производство стройматериалов)**

**1. Резюме**

Организация: ООО «СТРОЙТЕКС»

Основной вид деятельности: производство товарного бетона и строительного раствора.

Цель бизнес-плана: организация бизнеса и планирование деятельности.

Общая сумма затрат на реализацию планируемого бизнеса: 37963166 руб. (без НДС).

Источники поступления средств: собственные средства – 10000 руб., заемные средства – 4300000 руб.

Планируемый рынок сбыта: Москва и ближнее Подмосковье.

Предполагаемые покупатели: предприятия (строительные организации) и частные лица.

Планируемый годовой объем производства: 135000 м3.

Планируемая годовая выручка: 59132000 руб. (с НДС).

Чистая прибыль: 8433331,64 руб./год.

Период, на который рассчитан бизнес-план: 1 год.

**2. Сведения о предприятии**

ООО «СТРОЙТЕКС» находится по адресу: г. Москва, ул.Ферганская, д. 1. Телефон: 378 – 56 – 74 .

Предприятие находится на стадии формирования. Основной вид деятельности – производство строительных материалов (товарного бетона и строительного раствора).

Целью хозяйственной деятельности ООО «СТРОЙТЕКС» является выведение на рынок высококачественной продукции посредством создания собственного предприятия и благодаря этому получение прибыли и сверхприбыли для дальнейшего расширения фирмы. Эти направления позволят оказывать строительным и строительно-дорожным фирмам, а также частным лицам широкий комплекс услуг по обеспечению их материалами для строительства.

Краткосрочные цели бизнеса – закрепиться, развернуть производство, наладить сеть постоянных клиентов, ослабить финансовую зависимость.

Перспективные цели – получить финансовую устойчивость, развивать диверсификационные направления деятельности (тротуарная плитка, асфальт, деревообработка, кирпич) и расширять существующее бетонно-растворное производство.

План деятельности формируется на основе заявок от строительных фирм, фирм – подрядчиков.

**3. Характеристика отрасли и предприятия.**

Рынок, планируемый для реализации продукции, стабильный. Тенденции к сокращению или к росту зависят в основном от политики Правительства г. Москвы в области строительства. Планируемые рынки сбыта – Москва и ближнее Подмосковье. Возможность выхода на рынок обеспечивается с помощью цены, ассортимента, качества продукции и обслуживания, рекомендации со стороны строительных фирм.

Фирмы-конкуренты на рынке производства строительных материалов сформировались в Москве в начале 50-х годов. К концу 70-х годов это была уже целая сеть железобетонных и домостроительных комбинатов. За это время их оборудование устарело, а если учесть сокращение панельного домостроения и постепенное укрепление монолитного домостроения, большая часть оборудования железобетонных комбинатов простаивает. Эти факторы обусловливают высокую цену на предлагаемый ими товар и качество, не всегда удовлетворяющее потребителя. К тому же железобетонные комбинаты по схеме технологических линий не имеют возможности обеспечения широкого ассортимента выпускаемой продукции.

Второй группой конкурентов являются приобъектные растворобетонные узлы иностранных компаний, которые в основном работают на свой объект.

К наиболее важной группе конкурентов относятся специализированные бетонные заводы, но они обеспечивают не более 20 – 25 % потребностей рынка.

Сильные стороны конкурентов:

а). Бетонные заводы – возможность расширения номенклатуры производимой продукции, повышение производительности, работа на рынке длительное время, известность у клиентов.

б). Узлы иностранных компаний – низкая себестоимость и работа с небольшими объемами при гарантированных основных объемах производства.

Уровень конкурентоспособности национального товара по сравнению с импортным высокий, поскольку аналогичный товар зарубежного производства на отечественном рынке практически отсутствует.

Затраты предприятия для обеспечения устойчивости в конкурентной борьбе – создание резервного фонда (4200000 руб.).

Потенциальными покупателями являются частные лица и строительные организации Москвы и ближнего Подмосковья.

Количество покупателей, приобретающих товары в кредит, составляет от 40 до 60 %. Продажа в кредит возможна только в виде поэтапной оплаты для оптовых покупателей и постоянных клиентов. Выгодность реализации товаров таким способом заключается в увеличении числа постоянных клиентов.

Характеристика производимой продукции.

Основным видом продукции предприятия является товарный бетон. Планируемый годовой выпуск составляет 135000 м3/год. Этот объем включает в себя следующую номенклатуру: (см. Приложение. Табл. 1).

Основными потребительскими свойствами товаров, составляющих хозяйственную деятельность предприятия на планируемый период, являются цена и качество. Прогнозируемые цены на товары на 4 – 6 % ниже, чем у конкурентов. Продукция регулируется ГОСТами и СНиПами.

Форма реализации продукции:

оптовая – строительным организациям;

розничная – частным клиентам.

Затраты на продвижение товаров: реклама (200000 руб./год), преимущественно печатная в специализированных изданиях.

Оценка сильных и слабых сторон бизнеса.

Сильные стороны (преимущества) – большая стабильная рыночная ниша, невысокая конкуренция, низкая себестоимость по сравнению с конкурентами, экономия рабочего времени за счет автоматизации процесса производства, широкий ассортимент предлагаемой продукции, высокое качество товаров, график поставки по выбору покупателя.

Слабые стороны – отсутствие известности в строительстве.

**4. Производственный план**

Производственная мощность предприятия – 230 тыс. м3/год.

В первый год деятельности предприятия планируемый объем выпуска продукции составляет 150 тыс. м3/год. При данном объеме производства средняя суточная производительность составит 455 м3/сут. при максимально возможной (паспортной) производительности узла 730 м3/сут. (30 м3/час).

Эффективность поставок элементов производства заключается в наличии не менее двух поставщиков по всем видам материалов и запасных частей, а также достижение эффективности за счет четкого соблюдения графика поставок и увеличения оборачиваемости. Дополнительно не менее одного поставщика на каждый вид материалов и запчастей. Поставщики – стабильные фирмы, имеющие хорошую репутацию на рынке.

Затраты на производство продукции на планируемый период составляют 38000000 руб./год (без НДС), из них: постоянные – 8380000руб./год, переменные – 29620000 руб./год.

Затраты на улучшение организации производства составляют 24000 руб./год.

Площадь участка – 0,5 га.

Здание одноэтажное общей площадью 190 м2. Арендная плата – 250000 руб./год

Площадь производственных помещений – 65 м2. Эффективность использования высокая.

Основным видом оборудования является бетонно-растворный узел-агрегат низкой энерго и фондоемкости Минск-42Б.

Аренда автопогрузчика фронтального – 374400 руб./год, другой техники – 145000 руб./год.

За счет автоматизации процесса производства происходит экономия рабочего времени, снижение издержек.

**5. Организационный план**

Кадровая структура предприятия: см. Приложение. Табл. 2

Уровень квалификации работников – высшее и среднетехническое образование.

Планируются мероприятия по обучению персонала, повышению его квалификации (затраты 40000 руб./год).

Обеспечение безопасности труда и социальное обеспечение работников (затраты 138000 руб./год):

страхование жизни и здоровья работников;

обеспечение рабочей одеждой;

оборудование производственных и бытовых помещений.

На предприятии предусмотрены экономические санкции ответственности работников за выполнение мероприятий бизнес-плана: материальная ответственность за срыв мероприятий бизнес-плана и материальное стимулирование, исходя из полученной прибыли, поощрение рационализаторских предложений, штрафы и пени в процентном отношении к заработной плате за нарушение трудовой и технологической дисциплины.

**6. Финансовый план**

Сумма затрат для реализации мероприятий бизнес-плана.

Сумма первоначальных затрат:

сумма уставного капитала – 10000 руб. (собственные средства);

сумма кредита на приобретение основных фондов – 4300000 руб.

Срок выплаты суммы кредита – 3 года. Процентная ставка – 40 % годовых.

Переменные затраты.

а) затраты на материалы:

229 руб./м3 \* 135000 м3/год = 30915000 руб./год

в том числе НДС 5153530,5 руб./год.

Затраты без НДС 25761469,5 руб./год,

где: 229 руб./м3 – средние затраты на материалы по 1 м продукции;

135000 м3/год. – планируемый объем продаж.

б) основная зарплата рабочих:

15 чел. \* 4500 руб./мес. \* 12 мес. = 810000 руб./год,

где: 15 чел. – персонал, непосредственно связанный с приготовлением продукции;

4500 руб./мес. – среднемесячная зарплата 1 рабочего.

в) затраты на электроэнергию:

4,0 кВт ч./м3 \* 135000 м3/год \* 0,145 руб./кВт ч. = 224100 руб/год

где: 4,0 кВт ч./м3 – удельная норма расхода электроэнергии для приготовления 1 м3 продукции (по узлу);

0,415 руб./кВт ч. – цена 1 кВт ч. для предприятий.

г) затраты на теплоснабжение:

0,3 ГКал ч. \* 24 часа \* 250 дней \* 80 руб./ГКал ч. = 144000 руб./год,

где: 0,3 ГКал ч. – средний расход тепла для растворобетонного узла согласно технической документации;

80 руб./ГКал ч. – цена 1 ГКал ч.

д) затраты на водоснабжение:

135000 м3/год \* 0,21 м3/м3 \* 4,77 руб./м3 = 135229,5 руб./год,

где: 0,21 м3/м3 – расход воды на приготовление 1 м3 продукции включая бытовые нужды согласно водхозбаланса;

4,77 руб./м3 – стоимость 1 м3 воды для предприятий.

е) затраты на новые потребительские свойства продукции относимые к переменным затратам:

3000000 руб./год – затраты связанные с применением новых материалов и т.д.

Итого переменные затраты:

с НДС – 35228329,5 руб./год

без НДС – 29574699 руб./год

сумма НДС – 5653630,5 руб.

Постоянные затраты.

а) зарплата сотрудников непосредственно не связанных с приготовлением продукции:

(5 чел. \* 2800 руб./мес. + 5 чел. \* 2500 руб./мес. + 5 чел. \* 2500 руб./мес. + + 5 чел. \* 5500 руб./мес. + 1 чел. \* 1500 руб./мес.) \* 12 = 816000 руб./год.

243900 руб./год – фонд социальных выплат и дополнительного материального поощрения.

Фонд оплаты труда – 1869900 руб./год.

1869900 \* 0,385 = 719911,5 руб./год – сумма отчислений во внебюджетные фонды.

б) налог на пользователей автодорог:

Вр \* 2,5 % = 49274695,6 \* 2,5 % = 1231867,39 руб./год,

где: Вр – выручка от реализации без НДС;

2,5 % – ставка налога.

в) затраты на фронтальный погрузчик:

52 руб./час \* 24 ч. \* 300 дн. = 374400 руб./год,

где: 52 руб./час – оплата 1 машино-часа работы фронтального погрузчика;

24 ч. и 300 дн. – режим работы погрузчика.

г) плата за кредит:

сумма по проценту = 4300000 \* 40 % \* 3 года = 5160000 руб.

сумма погашения = 4300000 + 5160000 = 9460000 руб.

ежемесячная сумма погашения = 9460000 / 36 мес. = 262777 руб./мес.

ежегодная сумма погашения = 262777 руб./мес. \* 12 мес. = 3153333,3 руб./год.

Включается в себестоимость: 5160000 / 3 = 1720000 руб./год.

Выплачивается из чистой прибыли: 1433333,3 руб./год.

д) амортизационные отчисления:

4000000 руб. \* 18 % = 720000 руб./год,

где: 4000000 руб. – балансовая стоимость основных средств (первоначальная);

18 % - процент накопления амортизации.

е) стоимость неосновных материалов:

400000 руб./год, в т.ч. НДС – 66680 руб./год.

ж) стоимость услуг производственного характера:

700000 руб./год, в т.ч. НДС – 116690 руб./год.

з) арендная плата:

250000 руб./год (за участок земли и здание).

и) затраты на рекламу:

200000 руб./год.

к) затраты на обучение персонала:

40000 руб./год.

л) представительские расходы:

60000 руб./год.

м) затраты на ремонт основных средств:

520000 руб./год, в т.ч. НДС по запчастям и материалам – 43342 руб.

н) другие услуги и платежи, включаемые в себестоимость:

220000 руб./год.

о) создание страхового фонда:

400000 руб./год.

Постоянные затраты без НДС – 8328467 руб./год.

Итого затрат:

СС = ПрЗ +ПсЗ = 29574699 + 8388467 = 37963166 руб./год.

Годовая выручка с НДС = 59132000 руб./год

без НДС = 49274695,6 руб./год.

НДС полученный = 9857304 руб./год

НДС уплаченный = 6547142,5 руб./год.

Прибыль: Пр = Вр – СС = 49274695,6 руб./год – 37963166 руб./год = =11311529,6 руб./год.

**7. Риски и гарантии**

Основным риском в производстве строительных материалов является неправильное складирование, небрежная транспортировка.

После организации ООО «СТРОЙТЕКС» и деятельности ее в течении первых лет необходимо предусмотреть страховые фонды и запасы материально - денежных средств для использования в неординарных обстоятельствах (нехватка заказов, окончание срока службы оборудования и т.д.)

При постоянном увеличении заказов будет происходить пропорциональное увеличение производства и технологического процесса.

**Приложение**

Таблица 1. «Номенклатура производимой продукции».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Обозначение | Наименование | Объем (м3/год) |
| А | Низкомарочный раствор | 5000 |
| Б | Низкомарочный бетон | 10000 |
| В | Высокомарочный раствор | 25000 |
| Г | Высокомарочный бетон | 80000 |
| Д | Известковый раствор | 5000 |
| Е | Фибробетон \* | 2000 |
| Ж | Керамзитобетон | 4000 |
| З | Высокопрочный бетон | 4000 |
|  | ИТОГО | 135000 |

\*конкурентами не выпускается.

Таблица 2. «Кадровая структура предприятия».

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п.п. | Должность, профессия | Кол-во | Оклад (руб./мес.) | Премия\* (руб.) |
| 1 | Управляющий | 1 | 4000 |  |
| 2 | Технолог | 1 | 3000 |  |
| 3 | Электромеханик | 1 | 3000 |  |
| 4 | Старший мастер | 1 | 3000 |  |
| 5 | Главный бухгалтер | 1 | 3500 |  |
| 6 | Бухгалтер-кассир | 1 | 2900 |  |
| 7 | Лаборант | 4 | 1800 |  |
| 8 | Мастер-моторист | 5 | 2600 |  |
| 9 | Слесарь | 5 | 2600 |  |
| 10 | Электрик | 5 | 2600 |  |
| 11 | Охранник | 5 | 1650 |  |
| 12 | Диспетчер | 5 | 1500 |  |
| 13 | Уборщица | 1 | 900 |  |
|  |  |  |  |  |
|  | ИТОГО: | 36 | 82250 |  |

\*Премия определяется дифференцированно. Ежемесячная премия составляет до 80 % от оклада.

Таблица 3. «Введение новых потребительских свойств».

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Перечень новых потребительских свойств | Затраты на новые потребит. св-ва, руб./м3. | Сочетание потребит. свойств | Затраты на сочетание новых потребит. свойств, руб. | | Коэф-т спроса |
|  |  |  | на 1 м3 | на весь объем |  |
| g – повышение прочности | 12 | А = 0 | – | – | 1 |
| S – повышение пластичности | 8 | Б = S | 8 | 80000 | 1,05 |
| t – повышение морозостойкости и водонепрониц-ти | 5 | В = gS  Г = gSt | 20  25 | 500000  2000000 | 1,1  1,15 |
| l – получение фибробетона | 142 | Д = nS | 24 | 120000 | 1,2 |
| m – получение керамзитобетона | 24 | Е = ltk | 181 | 362000 | 1,5 |
| n – получение известкового раствора | 16 | Ж = mtS | 37 | 148000 | 1,2 |
| k – получение очень высокой прочности (свыше 400 кг/см2) | 34 | З = ktS | 47 | 188000 | 1,25 |
| ИТОГО: |  |  |  | 3398000 |  |