

Инвестиционное предложение:

«Производство арболитовых блоков»



Если Вас заинтересовало данное предложение, Вы можете заказать полный бизнес-план и финансовую модель данного проекта. Наши специалисты помогут Вам с проработкой всех вопросов, связанных с реализацией проекта.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ»

Оглавление

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....	3
2. АНАЛИЗ РЫНКА	3
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.....	4
4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	6
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	7
6. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	7
7. АНАЛИЗ РИСКОВ.....	8

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ»

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Постоянно развивающийся рынок строительных материалов позволяет внедрять новые и новые материалы. И, как все новое на рынке, арболитовые блоки пользуются популярностью. Но это не единственный фактор, почему покупатели проявляют к ним интерес. Прекрасные теплоизолирующие и экологические характеристики помогают поддерживать высокий спрос на этот продукт. Арболитовые блоки используются, главным, образом для строительства жилых домов и сооружений.

Арболит – это искусственный камень, для создания которого используется дерево (щепа, опилки) и цемент. Основными положительными качествами этого строительного материала является прочность и небольшой вес.

Для его производства необходимо запастись специальными формами и бетономешалкой. Ввиду этого, бизнес по производству арболитовых блоков очень привлекательный и высокодоходный. Технология производства арболитовых блоков требует использования древесных опилок или щепы, которые обработаны специальным составом и залиты легкой цементной смесью. При этом доля щепы равна примерно 85%, а цемента – 15%. При этом оба типа сырья стоят недорого, что снижает порог входа в бизнес.

Технология производства имеет несколько вариаций, поэтому различают два основных вида арболитовых блоков: теплоизоляционный для утепления стен; конструктивно-теплоизоляционный для возведения стен небольших строений.

2. АНАЛИЗ РЫНКА

Выгодность планируемой предпринимательской деятельности заключается в простоте производства. С принципом работы может справиться любой человек, даже никогда не имеющий никакого отношения к производственной сфере. Еще одной привлекательной стороной данного

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ»

бизнеса является огромный рынок сбыта. Торговля этим материалом способна обеспечить предпринимателя вполне приличным доходом. При этом нужно помнить, что несмотря на незначительный уровень конкуренции, покупатели зачастую ищут качественную продукцию.

3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Данный бизнес требует приобретения соответствующего станка. Основным критерием его выбора является планируемый объем сбыта и размер стартового капитала. На рынке можно найти станки, изготовленные как отечественными, так и зарубежными производителями. Вторые, конечно, стоят дороже, но начинающий предприниматель, стесненный в средствах, вряд ли должен гнаться за высокотехнологичным оборудованием.

В состав стандартной автоматизированной линии входят следующие машины и аппараты:

- бетономешалка;
- щепорубильная машина;
- пресс-формы;
- вибропресс;
- сушильная камера;
- поддоны.



На стоимость оборудования сильно влияют степень автоматизации и комплектация линии. Цена высокопроизводительного станка, мощность которого достигает 1000 м³/мес., равняется примерно 1,5 млн. руб. А вот приобретение ручного станка без сушильной камеры нанесет гораздо меньший удар бюджету – около 300 тыс. руб. При этом нужно оценить все положительные и отрицательные стороны, так как наличие сушки способно значительно ускорить технологический процесс, что позволит быстрее окупить вложенные средства. Средняя мощность ручного станка варьируется от 300 до 400 м³/мес.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ»

Приобретение щепореза, при помощи которого можно подготовить сырье, является целесообразным в следующих случаях: стоимость древесного сырья на территории конкретного региона слишком высока; материал очень сложно найти. О поставке готовых опилок можно договориться с близлежащей лесопилкой, где данное сырье является отходом производства. Располагать будущий цех желательно на территории небольшого районного центра, так как здесь можно найти дешевую рабочую силу. Хороший вариант – неподалеку от боровой террасы (это обеспечит производство обычным бесплатным песком) или песчаного карьера и работающей лесопилки. Нельзя оставлять без внимания наличие удобной транспортной развязки, так как это позволяет легко увозить готовые блоки и подвозить цемент и известь. Автоматизированная линия, подвоз, складирование сырья и хранение готового продукта – все это влияет на идеологию построения бизнеса.

Производственное помещение должно отвечать следующим основным требованиям: высота не менее 5-6 метров и размеры 25*10 метров. Для поддержания оптимальных температур в зимнее время (15-20 градусов), обеспечивающих равномерное высыхание блоков, может быть использована минеральная вата или пенопласт. Остекление помещения должно занимать не более 5-7% об общей площади стен. Обязательно нужно разместить две шлюзовые камеры (одна нужна для приема сырья, а другая для отгрузки готовой продукции) и один вход/выход для персонала. Производство можно расположить в легко монтируемом ангаре, старом кирпичном сарае или коровнике, главное – чтобы при этом соблюдались все вышеописанные требования.

В помещении обязательно должна быть защищенная (заземленная) линия электроснабжения 380 В, способная выдерживать трехфазные электромоторы, даже если они работают одновременно. Повышенная пожароопасность (сушка, сухая щепа или опилки с соломой) требует того, чтобы помещение соответствовало категории пожарной безопасности типа А

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ»

или Б. То есть должны быть размещены специальные датчики против возгорания и автоматическое пожаротушение.

4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Небольшой бизнес по производству арболита предполагает наличие ежемесячной мощности не менее 500 м³. В состав первичных инвестиций входят следующие позиции:

- станция, смешивающая компоненты – 120 тыс. руб.;
- несколько пресс-форм (минимум 30 шт.) – 110 тыс. руб.;
- комплект для ручной трамбовки – 15 тыс. руб.;
- камера для сушки – 350 тыс. руб.;
- металлические поддоны – 30 тыс. руб.;
- щепорубительная машина – 150 тыс. руб.;
- дозатор цемента и щепа – 50 тыс. руб.;
- прочие расходы – 75 тыс. руб.

Итого: 900 тыс. руб.

В перечень ежемесячных расходов рекомендуется включить:

- аренду помещения не менее 250 м² – 80 тыс. руб.;
- приобретение сырья – 800 тыс. руб.;
- оплату коммунальных услуг (вода, электричество, отопление) – 40 тыс. руб.;
- заработную плату – 90 тыс. руб.;
- маркетинговую кампанию – 110 тыс. руб.;
- прочие траты – 50 тыс. руб.

Итого: 1260 тыс. руб. каждый месяц.

Теперь о доходах: ежемесячная реализация 500 м³ арболитовых блоков (70% по оптовым ценам, 30% – по розничным) позволяет рассчитывать на получение дохода в размере 1475 тыс. руб. В результате ежемесячная прибыль

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ»

составит 315 тыс. руб. То есть значение рентабельности бизнеса равняется 21%.

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Осуществление производственной деятельности требует регистрации индивидуального предпринимательства. Рациональнее всего выбрать упрощенную систему налогообложения, так как в соответствии с ней можно платить всего 1% от дохода. Сразу после того, как персонал будет принят на работу, необходимо встать на учет в ФСС и ПФР, так как именно с этого момента возлагается обязанность по уплате страховых взносов. Производственное помещение площадью 250 м² следует эксплуатировать следующим образом: 50 м² – производство, 100 м² – сушильная зона, 100 м² – хранение готовой продукции. Режим работы предприятия можно выбрать следующий: 40 часовая рабочая неделя, суббота, воскресенье – выходные. Нормальное функционирование производства смогут обеспечить:

- разнорабочие – 4 чел.;
- бухгалтер – 1 чел.;
- менеджер, к обязанностям которого относятся сбыт и снабжение – 1 чел.

6. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Маркетинговые исследования необходимо проводить еще до того, как будет запущено производство. Прежде чем приступить к исследованию рынка, необходимо выбрать целевую аудиторию – тех, кому будет предлагаться конечный продукт. Арболит не рекомендуется использовать при глобальном строительстве, так как сжатие продукта имеет малые характеристики, да и производственная мощность планируется небольшая. С целью получения преимущества перед конкурентами можно начать производство блоков, которым не требуется оштукатуривание. Для этого нужно осуществлять

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ»

закладку сырья вместе со штукатуркой. Другой вариант – это производство окрашенных блоков в соответствии с индивидуальным заказом. Основная целевая аудитория – это частники, занимающиеся возведением собственных домов, а также небольшие подрядные компании, взявшиеся за строительство коттеджного поселка.

Обычно такие клиенты прекрасно знакомы со всеми тонкостями бизнеса, а частники тщательно штудирует информацию, размещенную на строительных форумах. Поэтому человек, занимающийся торговлей такого специализированного материала, должен разбираться в каждом преимуществе, присущем арболитовым блокам, в их выгодных сторонах перед другими материалами, а самое главное, в цене. Еще один хороший маркетинговый ход – это торговля блоками по себестоимости. Этот шаг обеспечит наличие готовых домов, при строительстве которых использовался данный материал, что в свою очередь поднимет уровень его популярности. А эффективность «сарафанного радио» и общение посредством специальных форумов еще никто не отменял. Производство предполагает использование следующих методов рекламы: Тематические буклеты можно направить в несколько близлежащих строительных супермаркетов. Создание броского рекламного слогана. Внедрение стандартной дилерской программы и системы поощрения на месте. Кроме того, можно рассмотреть вариант торговли в интернете.

7. АНАЛИЗ РИСКОВ

Производство могут сопровождать следующие виды рисков:

- 1) Сбой в работе оборудования. Минимизация данного риска заключается в стабильном обслуживании линии, повышении квалификации сотрудников, соблюдении рекомендаций по эксплуатации и своевременной замене изношенных элементов.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ»

2) Несвоевременная поставка сырья. Устранить возможные неприятные последствия можно посредством подписания долгосрочных договоров с надежными поставщиками.

3) Застой готовой продукции, трудности со сбытом. Обойти данный риск позволяет подписание договора с компанией, занимающейся строительством, например, коттеджного поселка.

Ответственный подход к составлению бизнес-плана и тщательный анализ рынка позволяют обезопасить проект от возможных неприятностей.