

БИЗНЕС-ПЛАН



создания предприятия по производству профилированного листа и металлочерепицы листа и металлочерепицы



Россия – 2017 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Резюме

Суть и идея проекта: Создание предприятия по производству профилированного листа и металлочерепицы.

География: г. ***, ***_*** автономный округ, Россия.

Размер необходимых инвестиций: ******* руб.

Выручка от реализации: 33 765 тыс. руб.

Целевая аудитория: Целевыми клиентами проекта являются владельцы недвижимости и строительные организации.

Показатели экономической эффективности проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	*****
NPV	тыс. руб.	****
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	16
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	***

Альтернативный (оптимистический) сценарий

В процессе анализа экономической эффективности проекта был также принят к рассмотрению оптимистический сценарий развития проекта, при котором принимается допущение, что предполагается снижение затрат на ***%.

Так, при оптимистическом сценарии проект окупается за 15 месяцев, а показатели выглядят следующим образом:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	***
NPV	тыс. руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	15
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	***

Выдержки из исследования

Сегодня в России наблюдается увеличение популярности профнастила, благодаря его доступной стоимости и высокопрочной структуре материала. Среди большого ассортимента кровельных материалов множество индивидуальных застройщиков и строительных компаний растет популярность у кровли из металлочерепицы. Металлочерепица как кровельный материал имеет достаточную прочность, доступную цену, красоту рисунка и богатую гамму оттенков. Кроме того, монтаж металлочерепицы – процесс довольно простой.

Количество требуемого профилированного листа увеличивается с каждым годом, сфера применения ширится в геометрической прогрессии. Вместе с тем, технология по изготовлению профнастила и металлочерепицы не требует сложных производственных изысканий.

В рамках реализации настоящего проекта запланировано создание предприятия по производству и поставке профилированного листа (профнастил, профлист) С21, С8, металлочерепицы «Супермонтеррей», а также изготовление доборных элементов длиной до 4,0 м по эскизам.

Металлочерепица сегодня входит в число самых массовых материалов для скатной кровли в России. Специалисты оценивают объём рынка металлочерепицы в ***-*** млн. кв. м/год.

Деятельность предприятия по производству профнастила и металлочерепицы регламентирована государственными нормами и стандартами ГОСТ ***** из оцинкованной стали, а также по ***** из оцинкованной стали с полимерным покрытием, по ***** длиной до ***** м для ограждающих и несущих конструкций (кровля, междуэтажные перекрытия, сборные сэндвич-панели, стены и перегородки, заборы).

Профнастил – универсальный материал, незаменимый во многих сферах строительства. Несмотря на то, что изготовление профилированных листов уже давно не в новинку отечественным производителям, популярность и спрос на этот стройматериал с каждым годом возрастает пропорционально увеличению объемов строительства.

Применение профнастила:

- выполнение обшивочных или облицовочных работ;
- проведение фасадных работ;
- монтаж несущих элементов;
- выполнение работ с кровлей (сооружение новой кровли или ремонт старой);
- изготовление декоративных металлоконструкций.

Металлочерепица – разновидность профилированного листа из тонколистовой оцинкованной стали с характерным внешним видом, имитирующим натуральную черепицу. Кровельный материал в России и странах СНГ уже давно стала «народным». При относительно невысокой цене этот кровельный материал известен своей надежностью, а, следовательно, долгим сроком службы.

Гарантия и реальный срок службы металлочерепицы:

- на металлочерепицу серии «премиум» – 15-25 лет;
- на металлочерепицу «эконом-класса» не превышает 3 лет.

Цены на продукцию проекта

Ценовая политика проекта ориентирована на средний ценовой сегмент в городах ***** и*****. Цена продукцию проекта:

- Профнастил С-8 – ***руб./кв. м.;
- Профнастил С-21 – ***руб./кв. м.;
- Металлочерепица «СуперМонтеррей» – *** руб./кв. м.

Ситуация на рынке профнастила и металлочерепицы

Специалисты оценивают объем рынка металлочерепицы в пределах ***-*** млн. м /г. Несмотря на то, что цифра весьма приближительна, эксперты уверенно заявляют о растущем с каждым годом спросе на металлочерепицу.

На рынке профнастила широкую популярность приобрели дешевые материалы – заказчики пытаются экономить по максимуму. Этот продукт набирает своей популярности из-за доступной стоимости и высокопрочной структуры материала.

Большая доля рынка приходится на марку профлиста***, примерно ***%. Именно этот профнастил используют для ограждений, облицовки, и для кровли.

Анализ рынка профнастила показывает, что лидируют, виды профиля с высотой гофры от ** до *** – этой группе профилированного листа принадлежит *** % рынка.

Самым популярным типом металлочерепицы на сегодняшний день является «Монтеррей», который занимает ***% от всего рынка продаж.

На рынке профнастила наибольшей популярностью пользуются профнастил С8 в размере *** от всего рынка и С21 – ***от всего рынка потребления профнастила.

Целевой рынок потребителей профлиста и металлочерепицы вырос в *** раза за счет строительства жилья.

Целевые сегменты аудитории проекта

Потребительский рынок профнастила и меллочерепицы по характеру спроса можно разделить на два сегмента:

1. Частные лица (***%) – преимущественно используют **** профлисты. Основной фактор выбора – *** и экономичность;
2. Строительные компании (***%) – используют весь диапазон профилей *** мм на различные цели.

Учитывая потребительский рынок целевыми клиентами проекта будут:

- владельцы недвижимости;

- строительные организации.

Анализ потребителей вывил, что в частном секторе в большей своей массе происходит строительство частных домов, основное местонахождения строительства в Уральском федеральном округе это города и поселки городского типа.

Рынок сбыта

Основные рынки сбыта изготавливаемой продукции проекта станут базы по продажи строительных материалов на территории городов *** и ***, строительные (подрядные) организации и индивидуальные предприниматели, действующие на территории городов****, ****, сел****, ****, ****, частные лица.

Продукция будет реализовываться как по предварительным заказам и самостоятельно предприятием, так и через посредников.

Конкурентное окружение проекта

Прямых конкурентов по производству профилированного листа в г. ***** – нет. Косвенные конкуренты, они же и возможные рынки сбыта – это строительные базары и магазины:

- производственно-торговая база «*****»;
- магазин «*****»;
- металлобаза «*****».

Конкурентные преимущества даст предприятию предложение потребителям наилучшей стоимости на изготавливаемые изделия. Цель такого конкурентного поведения предприятия состоит в том, чтобы иметь наилучшие (наиболее низкие) издержки и цены, чем у продукции конкурентов, обладающей аналогичными свойствами и качеством.

Сырье и материалы

Для производства профилированной продукции (профлист, металлочерепица) требуется:

- рулонная оцинкованная сталь *** по ГОСТ ****
- рулонная оцинкованная сталь с защитно-декоративным покрытием по **** и по ****;
- с обрезной кромкой, сталей марок ***, ***.

Ширина ленты в рулоне – ****, толщина – в зависимости от требуемого вида профиля.

Для проекта планируется закупать у следующих производителей металла в рулонах:

- АО «****»;
- ОАО «***»;
- ОАО «****».

Здания и помещение проекта

Для открытия производства планируется аренда здания в г. **** площадью в *** м², разделенного на производственную зону (***м²), место хранения сырья (***0 м²) и склад готовой продукции(***м²), помещения для рабочего персонала, помещения для руководства предприятия.

При проектировании производства профнастила и металлочерепицы необходимо соблюдение следующих требований:

- в производственном помещении оборудован ****пол;
- наличие грузоподъемных механизмов свыше *** т;
- ****;
- оборудованы складские места для хранения металла в рулонах;
- подключение к отоплению и всем необходимым коммуникациям;
- подключение к линии электроснабжения в ****;

температура воздуха внутри производственных цехов должна быть на уровне не менее +***⁰С.

Продвижение проекта

Техники продаж для **** и **** потребителей различны. Для привлечения потенциальных **** клиентов продавцу достаточно давать краткие рекламные объявления в*****.

Реклама представлена несколькими видами:

1. Реклама, ориентированная на людей (физических лиц), заинтересованных в реконструкции, модернизации своей крыши. Поэтому реклама о нашем товаре и о его исключительности может быть помещена:

- 1) Реклама на ****;
- 2) Реклама в **** и ****;
- 3)****.

2. Реклама, ориентированная на компании, фирмы и предприятия (юридические лица), занимающиеся строительством. Она может быть помещена:

1) Наружная реклама:

- размещение баннера на рекламной конструкции вдоль ****;
- размещение ***** на рекламной конструкции ****;

2) Продвижение в Интернете.

Эти меры являются необходимыми для стимулирования сбыта и повышения доходов предприятия.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	5
Резюме	7
Раздел 1. Описание проекта	8
1.1. Суть и концепция проекта	8
1.2. Основные характеристики продукта, создаваемого в рамках реализации проекта	8
Раздел 2. Анализ рынка	18
2.1. Обзор рынка и общая характеристика	18
2.2. Целевые сегменты потребителей создаваемого продукта проекта	23
2.3. Объем и емкость рынка продукта проекта	26
Раздел 3. Конкурентное окружение	30
3.1. Основные конкуренты	30
3.2. Анализ конкурентной среды	30
3.3. Конкурентные преимущества проекта	32
Раздел 4. Производственный план	34
4.1. Особенности производства	34
4.3. Здания и помещение проекта	39
4.4. Оборудование проекта	40
Раздел 5. Организационный план	44
5.1. Персонал проекта	44
Раздел 6. Маркетинговый план проекта	45
6.1. Рынок сбыта проекта	45
6.2. Маркетинговая стратегия	45
6.2.1. Создание веб-сайта	47
6.2.2. Поисковая оптимизация	47
6.2.3. Наружная реклама	48
6.2.4. Реклама в газетах и рекламных издательствах	49
6.2.5. Реклама на радио	50
Раздел 7. Финансовый план проекта	51
7.1. Допущения проекта	51
7.2. Сезонность проекта	52
7.3. Цены	53
7.4. Объёмы продаж	54
7.5. Выручка	54
7.6. Персонал проекта	55
7.7. Затраты проекта	57
7.8. Налоги	58
7.9. Инвестиции	58

7.10. Капитальные вложения	59
7.12. Амортизация	60
7.13. Лизинг и кредит	64
7.14. Отчет о прибыли и убытках	70
7.15. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	76
7.16. Отчет о движении денежных средств	85
7.17. Денежные потоки	91
7.18. Показатели экономической эффективности	92
Раздел 8. Анализ чувствительности проекта	95
8.1. Анализ чувствительности	95
8.2. Анализ безубыточности	99
Информация о компании «VTSConsulting»	102

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

Таблицы

Таблицы	10
Таблица 1. Характеристики профнастила С8	12
Таблица 2. Характеристики профиля С21	19
Таблица 3. Прогноз наращивания мощности производства стального плоского металлопроката отечественными производителями в РФ, тыс. тонн в год	31
Таблица 4. Конкурентное окружение проекта	32
Таблица 5. SWOT-анализ проекта	38
Таблица 6. Закупка сырья и материалов	40
Таблица 7. Оборудование проекта	44
Таблица 8. Штатное расписание	52
Таблица 9. Динамика сезонной загруженности проекта	81
Таблица 10. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	82
Таблица 11. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	82
Таблица 12. Алгоритм расчета премии за специфический риск	84
	94

Диаграммы

Диаграмма 1. Динамика производства металлопроката в России в 2000-2015 гг., млн. тонн.	18
Диаграмма 2. Структура потребления металлочерепицы по видам в России 2016 г., %	21
Диаграмма 3. Структура спроса на оцинкованный профнастил по видам профилей	22
Диаграмма 4. Объем строительного рынка в Ямало-Ненецком автономном округе 2010-2015 гг., млн. руб.	24
Диаграмма 5. Структура и динамика строительного рынка в Ямало-Ненецком автономном округе 2015г., в %.	25
Диаграмма 6. Динамика общестроительных площадей введенных в эксплуатацию на территории Ямало-Ненецкого автономного округа 2010-2015 гг., тыс. м. кв.	26
Диаграмма 7. Динамика строительства жилых домов в Ямало-Ненецком автономном округе 2010-2015 гг., тыс. м. кв.	27
Диаграмма 8. Динамика доходов населения Ямало-Ненецкого автономного округа 2010-2015 гг., руб./мес.	28

Диаграмма 9. Количество строительства жилых домов в Ямало-Ненецком автономном округе за счет населения 2010-2015 гг., в % от строительства жилых домов	29
Диаграмма 10. Динамика сезонной загруженности проекта	52
	54

Рисунки

Рисунок 1. Внешний вид профнастила С8 с обозначениями, размер: 1150-0,5	11
Рисунок 2. Внешний вид профнастила С21 с обозначениями, размер: 1000-0,7	13
Рисунок 3. Внешний вид металлочерепицы Супермонтеррей	14
Рисунок 4. Состав металлочерепицы	15

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

*✓ при покупке бизнес-плана компании
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете
консультацию специалистов, которые работали
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет
готова отвечать на все вопросы, касающиеся
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Правительство России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель «VTSConsulting»*