

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ  
ЗАПОРОЖСКАЯ ОБЛАСТЬ  
БЕРДЯНСКИЙ ОКРУЖНОЙ СОВЕТ ДЕПУТАТОВ

17-Е ОЧЕРЕДНОЕ ЗАСЕДАНИЕ. I СОЗЫВА

РЕШЕНИЕ

31 января 2025 года

№ 17/6

О рассмотрении муниципальной программы

В соответствии с частью 2 статьи 179 Бюджетного кодекса Российской Федерации, Уставом Бердянского муниципального округа, Бердянский окружной совет депутатов, руководствуясь Порядком рассмотрения Бердянским окружным Советом депутатов проектов муниципальных программ и предложений о внесении изменений в муниципальные программы Бердянского муниципального округа, утверждённым решением Бердянского окружного Совета депутатов от 20.12.2024 № 11/3, Бердянский окружной Совет депутатов

РЕШИЛ:

1. Одобрить муниципальную программу «Благоустройство общественных территорий: экономическое обоснование организации собственного производства металлоконструкций и деревообрабатывающего производства для нужд Бердянского муниципального округа Запорожской области» согласно приложению.

2. Администрации Бердянского муниципального округа перед утверждением указанных программ:

2.1. Учесть источники финансирования, в пределах средств бюджета муниципального округа, рассмотреть возможность привлечения для указанных целей иных (внебюджетных) источников финансирования.

2.2. Рассмотреть в дальнейшем возможность создания специализированного муниципального предприятия для выполнения муниципальных заказов с учётом прогноза рентабельности такого предприятия, целесообразности создания для муниципального округа спортивных объектов и иных проектов в сфере благоустройства.

3. Настоящее решение вступает в силу после его опубликования.

Председатель Бердянского  
окружного Совета депутатов



С.М. Грищенко

Приложение

Одобрена  
Решением 17-го очередного  
заседания I созыва Бердянского  
окружного Совета депутатов  
от 31 января 2025 года № 17/6

## **ПРОГРАММА БЕРДЯНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ОКРУГА**

**«Благоустройство общественных территорий:  
экономическое обоснование организации  
собственного производства металлоконструкций и  
деревообрабатывающего производства для нужд  
Бердянского муниципального округа Запорожской  
области»**

Ответственный исполнитель:

Отдел по вопросам ЖКХ  
Бердянского муниципального округа

Дата составления проекта  
муниципальной программы:

24.01.2025 – 29.01.2025

## ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

Заказчик	Администрация Бердянского муниципального округа Запорожской области
Ответственный исполнитель программы	Отдел по вопросам ЖКХ Администрации
Соисполнители программы	Шеф-регион Чувашская Республика. МУП «ВЕСТ» БМО ЗО
Цели программы	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Создание комфортных условий проживания и деятельности населения на территории БМО.</li><li>2. Существенная экономия бюджетных средств муниципалитета, затрачиваемых на благоустройство вверенной территории.</li><li>3. Создание новых рабочих мест, а также выход на региональный рынок с преимущественной ориентацией на клиентов, принадлежащих к корпоративному (предпринимательскому) сегменту, а также работа с заказами частных лиц</li><li>4. Работа с государственными и муниципальными заказчиками согласно контрактов</li><li>5. Создание перспектив развития производства металлоконструкций и деревообрабатывающего производства для получения большей прибыли предприятием</li></ol>
Задачи программы	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Открытие собственного производства металлоконструкций и деревообрабатывающего производства, создание новых рабочих мест.</li><li>2. Благоустройство мест захоронений и прилегающих территорий (организация подъездных путей, установка ограждений по периметру кладбищ, проходов, мест прощаний).</li><li>3. Благоустройство общественно-значимых территорий (тротуары улиц местного значения, пешеходные и садово-парковые зоны, памятники, придомовые территории, а также тротуары магистральных улиц и пешеходные площади).</li></ol>

	4. Возможность создания сопутствующих видов бизнеса — работа по эксклюзивным заказам, создание своих собственных торговых точек, строительных магазинов.
Необходимые производственные показатели:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Скамейка парковая - 10-12 ед/месяц;</li> <li>2. Фонарь освещения парковый – 10 ед/месяц;</li> <li>3. Урна парковая – 15-20 ед/месяц;</li> <li>4. Секция заборная (парковая, тротуарная) - до 100 м<sup>2</sup></li> <li>5. Изготовление изделий по индивидуальным заказам и уникальному дизайну, прочие нестандартные конструкции – до 20 ед/месяц</li> </ol>
Срок и этапы реализации программы	<p>Срок реализации программы – 2025 год. Этапы реализации программы:</p> <p>Первый этап (цех изготовления металлоконструкций) – март – июль 2025;</p> <p>Второй этап (организация деревообрабатывающего производства) – май – сентябрь 2025.</p>
Объемы требуемых капитальных вложений	<p>Первый этап – 1.060.000 рублей (приобретение технологического оборудования и необходимого ассортимента металла);</p> <p>Второй этап – 1.535.000 рублей (приобретение технологического оборудования и необходимого ассортимента деловой древесины).</p>
Ожидаемые результаты реализации программы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Открытие собственного производства металлоконструкций и деревообработки, создание новых рабочих мест.</li> <li>2. Благоустройство общественно-значимых территорий (тротуаров, пешеходных и садово-парковых дорожек, ограждение газонов и клумб, памятников, придомовых территорий).</li> <li>3. Создание сопутствующих видов бизнеса — работа по эксклюзивным заказам, создание своих собственных торговых точек.</li> </ol>

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

### *Наименование проекта.*

Организация производства и переработки делового леса в п. ХХХ ХХХ района Республики Саха (Якутия).

### *Актуальность проекта.*

Республика Саха (Якутия) имеет значительные запасы лесных ресурсов. Общий корневой запас древесины Республики Саха (Якутия) оценивается в 8,9 млрд. куб. м, что составляет около 2,5% мировых древесных запасов и около 11% древесных запасов России. Значительная часть запасов древесины расположена на удаленных, труднодоступных территориях с неразвитой или отсутствующей автодорожной инфраструктурой. Установленная расчетная годовая лесосека по рубкам главного пользования составляет 30,7 млн. куб. м, но используется только на 6%. Недостаточное развитие инфраструктуры лесного комплекса приводит к тому, что Республика Саха (Якутия) по объемам заготавливаемой древесины занимает лишь четвертое место среди регионов Дальневосточного федерального округа, уступая Приморскому и Хабаровскому краю, а также Амурской области.

Производственный потенциал лесопромышленного комплекса Республики Саха (Якутия) не используется в полном объеме, в связи с чем высокую актуальность имеют проекты, направленные на создание и развитие предприятий, осуществляющих заготовку леса и его переработку.

### *Организационно-правовая форма*

Для организации деятельности проекта в равной степени подходит как регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (ИП), так и создание общества с ограниченной ответственностью (ООО). Регистрация в качестве ИП целесообразна, если предполагается единоличное ведение деятельности, небольшие объемы заготовки и переработки леса, сбыт продукции, преимущественно, частным лицам. Организация в форме общества с ограниченной ответственностью целесообразна, если

предполагается участие в деятельности нескольких владельцев, значительные объемы производства и реализации, сбыт продукции, преимущественно, юридическим лицам.

В настоящем проекте используется форма индивидуального предпринимательства.

*Суть проекта* заключается в создании предприятия, осуществляющего заготовку леса и первичную переработку лесоматериалов хвойных и лиственных пород: валка леса, раскряжевка хлыстов на сортименты, заготовка сортиментов, заготовка деревьев с кроной, производство пиломатериалов.

*Сроки и этапы реализации проекта.*

Жизненный цикл проекта рассчитан на пять лет и включает в себя три основных этапа: предынвестиционный этап, инвестиционный этап, эксплуатационный этап.

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

Потребность проекта в инвестициях составит 22 680 тыс. руб., из них: 22 381 тыс. руб. – на приобретение оборудования и техники, 299 тыс. руб. – на создание оборотных активов (приобретение горюче-смазочных материалов, спецодежды, продуктов питания для вахтовой бригады).

*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 или смешанная форма, включающая в себя сочетание указанных источников средств, а также собственных и привлеченных ресурсов (грантов и т.п.). В настоящем проекте рассмотрена смешанная проектная форма финансирования в виде вклада собственных

средств в некапитализируемые расходы и долговых обязательств на приобретение техники и оборудования.

#### *Оценка социально-экономической эффективности проекта.*

Качественный показатели эффективности проекта: рост объемов производства продукции лесопромышленного комплекса и диверсификация экономики ХХХ района Республики Саха (Якутия), более полное удовлетворение населения в качественной и недорогой строительной продукции местного производства, сопутствующая очистка леса от перестойных лесов с последующим восстановлением леса посадками молодняка.

Количественные показатели эффективности проекта: развитие местного производства строительных материалов из леса в объеме 2000 куб. м. ежегодно, валовые налоговые отчисления в бюджет в сумме 2 219 тыс. руб. за период жизни проекта, создание новых рабочих мест в количестве 13 человек в сельской местности, чистый дисконтированный доход (NPV) в сумме 7 273 тыс. руб., индекс доходности инвестиций (PI) в размере 1,3, внутренняя норма дисконта (IRR) в размере 9% годовых и дисконтированный период окупаемости – 45 мес.

## 2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

### 2.1. ХАРАКТЕРИСТИКА И НАЗНАЧЕНИЯ, ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Продукцией проекта будут являться пиломатериалы, полученные из пиловочника, а также древесное топливо, полученное как отходы лесопереработки.

Согласно технологии производства пиломатериалов, используемой в настоящем проекте, сушка заготовленных пиломатериалов будет осуществляться в условиях естественной среды, в процессе которой в летний

период влажность пиловочника будет составлять 20%, а в осенне-зимний – около 40-50%.

Пиломатериалы представляют собой пиленую продукцию, полученную при раскросе пиловочника. Пиломатериалы сортируют по размерам и качеству для дальнейшей выработки из них пиленых деталей и заготовок.

Горбыль, кусковые остатки и обрезки можно отнести к отходам основного производства, используемые в качестве топлива.

Основным конкурентным преимуществом изготавливаемой конечной продукции (пиломатериалов) будет являться относительно высокое качество при низкой цене.

## 2.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, КАНАЛЫ СБЫТА

Весь объем произведенной продукции будет поставляться на внутренний рынок Республики Саха (Якутия).

Потенциальный потребительский рынок проекта охватывает несколько районов Республики Саха (Якутия): ХХХ, ХХХ, ХХХ и ХХХ районы.

Основными потребителями продукции проекта будут являться:

- 1) строительные компании;
- 2) торговые оптовые компании;
- 3) администрация сельского поселения ХХХ для использования в строительстве социальных объектов;
- 4) местное население для индивидуального строительства.

## 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

### 3.1. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Жизненный цикл проекта составляет пять лет, что соответствует сроку заимствования средств в проект, условно представлен тремя основными этапами:

1. Предынвестиционный этап. Основные мероприятия этапа: поиск участка, предназначенного для лесозаготовки, поиск источников финансирования проекта, поиск производственного помещения, предназначенного для производства готовой продукции.

2. Инвестиционный этап. Основные мероприятия этапа: финансирование проекта, участие в аукционе на получение лесного участка, предназначенного для лесозаготовки, получение разрешительных документов на освоения лесов, поставка оборудования и спецавтотехники, формирование оборотных активов для начала производства, наем персонала.

3. Эксплуатационный этап. На данном этапе осуществляется заготовка леса и производство пиломатериалов, сбытовая деятельность, формирование пула постоянных клиентов из числа строительных организаций и торговых предприятий, проводится текущий мониторинг результатов, вносятся необходимые корректировки. Эксплуатационный этап планируется начать с 9 месяца от момента финансирования средств в проект.

### 3.2. ПЕРЕЧЕНЬ РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

Заготовка древесины должна осуществляться в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами, действующими в Российской Федерации и в Республике Саха (Якутия), а также Лесным планом ХХХ района. Согласно законодательству, предприниматель имеет право приобрести лесной участок на аукционе для эксплуатации его в качестве источника получения древесины.

### 3.3. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТА

Персонал проекта будет представлен 13 единицами.

Штатное расписание персонала представлено в таблице 3-1.

Таблица 3-1. Штатное расписание предприятия

Должность	Количество	Оплата труда руб./ед.	ФОТ, руб./мес.	ФОТ с отчислениями, руб./мес.	Характер привлечения
-----------	------------	-----------------------	----------------	-------------------------------	----------------------

Должность	Количество	Оплата труда руб./ед.	ФОТ, руб./мес.	ФОТ с отчислениями, руб./мес.	Характер привлечения
АУП					
Директор	1	50 000	50 000	65 100	Постоянные
Бухгалтер	1	25 000	25 000	32 550	Постоянные
Рабочие основного производства					
Рабочие лесосеки	4	45 000	180 000	234 360	Сезонные
Водитель (лесосека)	2	45 000	90 000	117 180	Сезонные
Рабочие пилорамы	4	40 000	160 000	208 320	Сезонные
Водитель погрузчика	1	40 000	40 000	52 080	Сезонные
Итого	13	245 000	545 000	709 590	х

## 4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

### 4.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Система движения материального потока проекта включает в себя следующие этапы:

1. Вывоз леса (хлыстов) с лесосеки до верхнего склада.
2. Погрузка леса (хлыстов) на верхнем складе, его транспортировка до нижнего склада и выгрузка по схеме «авто-штабель».
3. Выгрузка леса в производство лесопильных рам – переработка леса – выгрузка пиломатериалов на склад хранения готовой продукции.
4. Транспортировка готовой продукции (пиломатериалов).

### 4.2. ОПИСАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛОЩАДКИ

Лесной участок, на котором планируется заготовка леса для его дальнейшей переработки, находится на территории ХХХ района Республики Саха (Якутия).

Для организации круглогодичного процесса переработки леса планируется арендовать теплое производственное помещение, находящееся по адресу п. ХХХ, ул. ХХХ, д. ХХХ.

#### 4.3. ПОТРЕБНОСТЬ И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ СЫРЬЯ – ЛЕСОСЫРЬЕВАЯ БАЗА

Площадь XXX района Республики Саха (Якутия) составляет XXX тыс. га, из которых XXX тыс. га (XXX%) земель покрыто лесной растительностью. Площадь лесов пригодных для эксплуатации, составляет XXX тыс. га. Все остальные леса являются резервными и недоступными к эксплуатации. Расчетная лесосека по всем видам рубок составляет XXX тыс. куб. м.

Породы лесов XXX района Якутии богаты по своему составу: сосна, ель, лиственница, береза, осина. Более XXX% лесных земель занято основными лесообразующими породами – лиственницей и сосной.

Поскольку потенциальная лесосырьевая база представлена преимущественно лиственницей, то и сырьем для выпускаемой продукции является древесина указанной хвойной породы.

#### 4.4. ПОТРЕБНОСТЬ И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ОСНОВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНИКИ, ПОСТАВЩИКИ

Для полной комплектации предприятия по заготовке древесины и переработке леса планируется приобретение оборудования и техники, характеристики которых представлены в таблице 4-1. Кроме этого планируется закупка комплекта спецодежды для вахтовых рабочих на сумму 36 тыс. руб.

Таблица 4-1. Оборудование и техника проекта

Показатели	Цена, руб.	Количество	Сумма, руб.	Поставщик
Оборудование для валки леса				
Бензомоторная пила с двигателем	56 000	4	224 000	Магазины г. Якутска
Трелевочный трактор (ТДТ-55А)	2 800 000	1	2 800 000	ООО «Сибмаш», г. Барнаул
Фронтальный погрузчик Shantui SL30W	2 145 000	1	2 145 000	ООО «Росимпорт», Благовещенск

Показатели	Цена, руб.	Количество	Сумма, руб.	Поставщик
Грузовой автомобиль марки УРАЛ (самосвал)	3 900 000	1	3 900 000	АО «Автомобильный завод «УРАЛ»», г. Миасс
Генератор дизельный (электростанция) SKAT УГД-100ЕК Industrial Cummins	945 000	1	945 000	ООО «Мегаоптторг», г. Владивосток
Оборудование для переработки древесины				
Пилорама рамная Р63-4Б	1 180 000	1	1 180 000	ООО «РуСтан», г. Красноярск
Доставка оборудования и техники			567	
Всего			22 381	

#### 4.5. ПЛАНИРУЕМАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВА

##### 4.5.1. Лесозаготовка

Лесосечные работы будут организовываться вахтовым методом посредством ежегодного найма рабочих.

Планируется заготавливать 4 000 куб. м в год. Календарный план заготовки леса представлен в таблице 4-2.

Таблица 4-2. Календарный план заготовки леса

Показатель	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего
Эффективный фонд рабочего времени	15	18	31	30	0	0	0	0	0	31	30	18	173
Структура заготовки, в процентах к итогу	9	10	18	17	-	-	-	-	-	18	17	10	100
Объем, куб. м	360	400	720	680	0	0	0	0	0	720	680	400	4000

#### 4.5.2. Производство и сбыт готовой продукции (пиломатериалов)

Программа производства сформирована с учетом следующих показателей:

- 1) эффективный фонд рабочего времени – 247 дн., режим работы – 12 час.;
- 2) количество смен – 1;
- 3) производственным планом предусмотрен равномерный выпуск пиломатериалов в объеме 2 000 куб. м в год;
- 4) полезный выход пиломатериала – 50%, отходы – 50%.

Поскольку спрос на продукцию проекта является эластичным по цене, то ценообразование будет строиться с учетом среднерыночных цен.

Для стимулирования сбыта цены приняты ниже цен основных конкурентов.

Среднегодовая валовая выручка проекта составит 18 800 тыс. руб. (см. табл. 4-3).

Таблица 4-3. Производственно-сбытовой план

Показатель	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Всего
Количество рабочих дней в периоде	27	27	30	30	29	30	31	31	30	31	30	30	356
Лесозаготовка													
Эффективный фонд рабочего времени	15	18	31	30	0	0	0	0	0	31	30	18	173
Структура заготовки, в процентах к итогу	9	10	18	17	0	0	0	0	0	18	17	10	99
Объем лесозаготовки, куб. м	360	400	720	680	0	0	0	0	0	720	680	400	4000
Производство пиломатериалов													

Эффективный фонд рабочего времени	17	20	20	22	18	19	23	22	21	23	20	22	247
Полезный выход пиломатериалов	138	162	162	178	146	154	186	178	170	186	162	178	2 000
Отходы (дрова на продажу)	138	162	162	178	146	154	186	178	170	186	162	178	2 000
Цена на пиломатериалы, руб. за куб. м	8500	8500	8500	8500	8500	8500	8500	8500	8500	8500	8500	8500	x
Цена на дрова, руб. за куб. м	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	
Выручка, тыс. руб.	1294	1522	1522	1674	1370	1446	1751	1674	1598	1751	1522	1674	18800

#### 4.6. ТРЕБОВАНИЯ К КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА

Система контроля качества предполагает проверку соответствия выпускаемой продукции установленным стандартам. Контроль качества включает в себя проверку сырьевых материалов и проверку готовой продукции.

Требования к пиловочнику хвойных пород, в частности лиственницы, регламентированы ГОСТ «Лесоматериалы круглые хвойных пород».

Пиломатериалы должны производиться с применением ГОСТ «Пиломатериалы хвойные».

Общие требования к правилам хранения лесоматериалов хвойных и лиственных пород регламентируются ГОСТ «Лесоматериалы круглые. Хранение. Общие требования».

#### 4.7. ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ, РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ

В состав текущих расходов войдут расходы, представленные ниже.

1. Расходы на топливно-смазочные материалы.

Расходы на топливно-смазочные материалы возникают при валке леса, при перевозке древесины и в процессе погрузочно-разгрузочных работ, их среднегодовая величина составит 1 360 тыс. руб. (см. табл. 4-4).

Таблица 4-4. Расчет расходов на топливно-смазочные материалы

Машины и механизмы	Дизельное топливо	Бензин	Масло	Всего
Лесосечные работы (бензопила, трелевочный трактор, самосвал)				
Расход ТСМ, л. на куб. м.	7,82	1,64	1,02	х
Тариф, руб. за л.	60	57	65	х
Расход ТСМ, руб. на куб. м	0,5	0,1	0,1	0,6
Транспортировка леса (самосвал)				
Расход, л. на куб. м.		1,849	0,104	х
Тариф, руб. за л.	60	57	65	х
Расходы всего, тыс. руб. на куб. м.	0,0	105	7	112
Погрузочно-разгрузочные работы				
Расход, л. на куб. м.	3,19	0,08	0,48	х
Тариф, руб. за л.	60	57	65	х
Расходы всего, тыс. руб. на куб. м.	191	5	31	227
Расходы всего, тыс. руб.	767	440	152	1360

2. Расходы на питание рабочих бригады при лесозаготовке.

Среднегодовые расходы на питание сезонных рабочих составят 623 тыс. руб. (см. табл. 4-5).

Таблица 4-5. Расчет расходов на питание сезонных рабочих

Показатель	Значение
Удельные расходы, руб. на чел. в сутки	600
Расходы в год, тыс. руб.	623

3. Расходы на фонд оплаты труда персонала проекта.

Расходы на фонд оплаты труда в год составят 5 899 тыс. руб. (см. табл. 4-6).

Таблица 4-6. Расчет расходов на фонд оплаты труда

Показатель	ФОТ в год, тыс. руб.
Сезонные рабочие	1 933
Постоянный персонал	3 966
Всего	5 899

#### 4. Расходы на электроэнергию.

Среднегодовые расходы на энергопотребление составят 112 тыс. руб. (см. табл. 4-7).

Таблица 4-7. Расчет расходов на электроэнергию

Показатель	Значение показателя
Годовой объем переработки, куб. м.	4000
Энергопотребление, кВт в час	13
Кол-во часов работы в день	8
Кол-во дней работы оборудования в год	247
Энергопотребление, кВт в год	25688
Потребление ресурсов кВт на куб. м	6,4
Тариф на электроэнергию	4,36
Расход электроэнергии, руб. на куб. м	28
Расходы в год, тыс. руб.	112

#### 5. Расходы на тепловую энергию.

Расходы на тепловую энергию зависят от используемой системы отопления. В настоящем проекте предполагается подключение производственного цеха к центральной системе отопления. Среднегодовые расходы на отопление составят 225 тыс. руб. (см. табл. 4-8).

Таблица 4-8. Расчет расходов на тепловую энергию

Система	Ед.	Тепловая	Кoeffи	Площадь,	Объем	Тариф,	Расходы
---------	-----	----------	--------	----------	-------	--------	---------

отопления (вид ресурса)	изм.	нагрузка, ед. на кв. м в год	коэффициент К1	кв. м	потребления, ед. в год	руб. за ед.	в год, тыс. руб.
Центральная система отопления	Гкал	0,5616	1,01	200	117	1930	225
* К1 – поправочный коэффициент за климатическую зону							

6. Расходы на аренду.

Среднегодовые расходы на аренду составят 384 тыс. руб. (см. табл. 4-9).

Таблица 4-9. Расчет расходов на аренду

Статья расходов	Площадь, кв. м	Тариф, руб. за кв. м	Расходы в год, тыс. руб.
Аренда	160	200	384

7. Амортизация.

Среднегодовые амортизационные отчисления (амортизация рассчитана линейным методом) составят 3 233 тыс. руб. (см. табл. 4-10).

Таблица 4-10. Расчет амортизационных отчислений

Актив	Срок службы, лет	Норма амортизации	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Амортизация в год, тыс. руб.
Оборудование	7	0,14	22 381	3197
Спецодежда	1	1,00	36	36
Всего			22416,8	3233

8. Прочие расходы.

Среднегодовые прочие расходы составят 583 тыс. руб. (см. табл. 4-11).

Таблица 4-11. Расчет прочих расходов

Статья расходов	Сумма расходов в год, тыс. руб.
Расходы на приобретение доли	188

Статья расходов	Сумма расходов в год, тыс. руб.
Расходы на обслуживание техники	253
Расходы на маркетинг (контентная реклама, печатная продукция)	48
Общехозяйственные и прочие непредвиденные расходы	94
Всего	583

Валовые текущие расходы проекта в полный календарный год в среднем составят 12 419 тыс. руб.

В структуре себестоимости основную долю будут занимать расходы на ГСМ, расходы на оплату труда персонала и амортизация (см. табл. 4-12).

Таблица 4-12. Структура себестоимости

Статья расходов	Структура	
	тыс. руб.	в процентах
Расходы на ГСМ	1 360	10,9
Расходы на питание	623	5,0
Расходы на ФОТ	5 899	47,5
Сезонные рабочие	1 933	15,6
Постоянный персонал	3 966	31,9
Расходы на электроэнергию	112	0,9
Расходы на отопление	225	1,8
Расходы на аренду	384	3,1
Амортизация	3233	26,0
Прочие расходы	583	4,7
Всего	12 419	100,0

#### 4.8. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВА

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

Приобретаемое оборудование является современным и экологически безопасным. Приобретение техники позволит снизить ущерб, наносимый природе в процессе рубки леса, за счет более рационального использования лесных ресурсов, снижения отходов производства.

### 5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

#### 5.1. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ ПРОЕКТА

При организации деятельности проекта планируется использование упрощенной системы налогообложения. Налогооблагаемая база – доходы, уменьшенные на сумму расходов. Ставка – 10%.

#### 5.2. ВАРИАНТЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

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

В настоящем проекте рассмотрена смешанная проектная схема финансирования в форме вклада собственных средств и долговых обязательств (см. табл. 5-1).

Таблица 5-1. Источник финансирования проекта

Источник финансирования	Сумма, тыс. руб.
Долговое финансирование	22 381
Собственный капитал и привлеченные средства	299

Всего	22 680
-------	--------

### 5.3. ОБЪЕМЫ ИНВЕСТИЦИЙ

Общая сумма первоначальных инвестиций составляет 22 680 тыс. руб.  
(см. табл. 5-2).

Таблица 5-2. Инвестиции в проект

Статья расходов	Сумма, тыс. руб.	Структура, в процентах к итогу
Основные фонды	22 417	99
<i>Оборудование</i>	22 381	99
Оборотные активы (спецодежда, расходы на питание и ГСМ)	299	1
Всего	22 680	100

### 5.4. ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ

График выплат по долговым обязательствам, планируемыми к привлечению на финансирование настоящего проекта, представлен в таблице 5-3.

Таблица 5-3. График гашения и обслуживания долговых обязательств

Условия привлечения средств:					
Процентная ставка (средневзвешенная), %	8				
Срок, лет	5				
Отсрочка по выплате долга, мес.	9				
Показатель	2019				
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	Всего
Количество дней в периоде	90	91	92	92	
Остаточная стоимость	22381	22381	22381	22381	x

Оплата процентов	441	446	451	451	1790
Возврат основного долга	0	0	0	1084	1084
Выплаты всего	441	446	451	1535	2874
Показатель	2020				
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	Всего
Количество дней в периоде	90	91	92	92	
Остаточная стоимость	21297	20182	19049	17898	x
Оплата процентов	420	403	384	361	1568
Возврат основного долга	1115	1133	1151	1174	4573
Выплаты всего	1 535	1535	1535	1535	6141
Показатель	2021				
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	Всего
Количество дней в периоде	90	91	92	92	
Остаточная стоимость	16723	15518	14292	13045	x
Оплата процентов	330	310	288	263	1191
Возврат основного долга	1205	1226	1247	1272	4950
Выплаты всего	1535	1535	1535	1535	6141
Показатель	2022				
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	Всего
Количество дней в периоде	90	91	92	92	
Остаточная стоимость	11773	10470	9143	7792	x
Оплата процентов	232	209	184	157	783
Возврат основного долга	1303	1326	1351	1378	5359
Выплаты всего	1535	1535	1535	1535	6141
Показатель	2023				
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	Всего
Количество дней в периоде	90	91	92	92	
Остаточная стоимость	6414	5006	3570	2107	x

Оплата процентов	127	100	72	42	341
Возврат основного долга	1409	1435	1463	2107	6414
Выплаты всего	1535	1535	1535	2149	6755
Оплата процентов всего	5672				
Возврат основного долга всего	22381				
Выплаты всего	28053				

### 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. 5-4).

Таблица 5-4. Оценка безубыточности проекта, тыс. руб.

Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
Выручка	4 947	18 800	18 800	18 800	18 800
Переменные расходы	1 818	4 028	4 028	4 028	4 028
Валовая прибыль	3 130	14 772	14 772	14 772	14 772
Постоянные расходы	2 577	9 959	9 582	9 174	8 732
Точка безубыточности	4 074	12 675	12 195	11 676	11 113
Запас финансовой прочности	873	6 125	6 605	7 124	7 687
Запас финансовой прочности, в процентах	18	33	35	38	41

#### 5.8. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

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

Таблица 5-5. Расчет показателей эффективности проекта

Показатель	Значение	Ед. изм.	Критерий приемлемости
Чистый денежный доход (NPV)	7 273	тыс. руб.	>0
Индекс доходности инвестиций	1,3	-	>1
Внутренняя норма доходности	9	%	> ставки по кредиту
Период окупаемости (от начала эксплуатации проекта)	4	лет	< срока проекта
	45	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) высокая конкуренция на рынке. Поскольку рынок пиломатериалов достаточно насыщен, поведение конкурентов может оказывать определенное 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;

2) 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;

3) пожар, хищение и другие форс-мажорные обстоятельства. Риск наступления событий, влекущий порчу имущества, достаточно низкий. Однако при его наступлении ущерб может быть значительным. Чтобы минимизировать этот риск, необходимо установить на пилораме пожарную сигнализацию, ввести регулярный контроль за соблюдением техники безопасности. Также можно застраховать риск;

4) отказ в предоставлении деляны под вырубку леса. Чтобы снизить этот риск планируется заранее определить потенциальную возможность приобретения земельного участка и заключать договор намерений.

К внутренним рискам следует отнести:

1) невыполнение планируемого объема заготовки леса. Снизить этот риск возможно при четком планировании операционной деятельности;

2) поломка техники (оборудования) и простои производства. Минимизировать риск позволит проведение регулярного технического

обслуживания техники и 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 инструмент премирования для стимулирования работы персонала и исключения текучести кадров;

4) брак продукции. При незначительном браке продукция проекта может быть реализована по дисконтной цене, а в случае серьезных нарушений – реализована как отходы производства. Главное – выявлять брак продукции до момента передачи заказа клиенту;

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.

# **ПРОГРАММА БЕРДЯНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ОКРУГА**

**«Благоустройство общественных территорий:  
экономическое обоснование организации  
собственного производства металлоконструкций  
и деревообрабатывающего производства для  
нужд Бердянского муниципального округа  
Запорожской области»**

## 1. КРАТКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Строительный рынок металлоконструкций и пиломатериалов в России - один из немногих секторов экономики, на который экономические кризисы не оказывают значительного влияния. Это важное свойство недаром привлекает в данную сферу как крупные корпорации, так и малый бизнес. В основе концепции успешного или прибыльного бизнеса по производству металлоконструкций и пиломатериалов, лежат следующие системные факторы:

- Первый фактор связан с объемом и динамикой роста рынка металлоконструкций и пиломатериалов в России. Ежегодно на рынок поступает примерно 20 млн. м<sup>2</sup> металлоконструкций и 130,7 млн м<sup>3</sup> деловой древесины для последующей обработки. Темпы роста производства, начиная с 2012 года, имеют значение не ниже 5-9% в год. Такие показатели обусловлены тем, что в российских городах и поселениях сформировался устойчивый спрос на замену морально и физически устаревших строительных материалов жилищного фонда на более современный недорогой дизайн, а также создание современного и качественного благоустройства общественных территорий. То есть при существующих темпах роста рынка любой предприниматель, инвестирующий в производство металлоконструкций и пиломатериалов, имеет фактически 100% гарантию возврата вложенных денег и получения средней нормы прибыли не ниже 20-30%.

- Второй фактор связан с тем, что используемые технологии, компоненты и оборудование при производстве металлоконструкций и пиломатериалов, позволяет не только значительно снизить издержки или автоматизировать большую часть технологического процесса, но и формировать индивидуальный подход к запросам каждого клиента. В частности, можно использовать методы компьютерного моделирования и 3Д печати для выполнения заказов клиентов. Это в совокупности может обеспечить не только дополнительную прибыль, но и успешно конкурировать на рынке.

Также следует обратить внимание и на тот факт, что российский рынок производства и сбыта металлоконструкций и пиломатериалов не подвержен конкурентному влиянию со стороны импортной продукции, так как все технологические компоненты можно приобрести на местных локальных рынках.

Срок окупаемости составляет до **10** месяцев.

Первоначальные вложения (производство металлоконструкций и

деревообработка) – **1639000** руб.

Точка безубыточности достигается на **2-3** месяц работы производства.

Средняя прибыль в месяц – **ориентировочно 100 000** рублей.

## **2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА И ПРОДУКТА**

С целью качественного выполнения муниципальной программы **«Комплексное развитие и модернизация жилищно-коммунального хозяйства на территории Бердянского муниципального округа Запорожской области на 2025-2030 годы»** Администрация Бердянского муниципального округа планирует организовать производство металлоконструкций и пиломатериалов с последующей обработкой для благоустройства мест общественного пользования в населённых пунктах, а также установки ограждения зелёных насаждений, перекрёстков, памятников.

Данным проектом бизнес-плана производства металлоконструкций и пиломатериалов с последующей обработкой рассматривается работа на муниципальном и региональном рынке с преимущественной ориентацией на клиентов, принадлежащих к корпоративному (предпринимательскому) сегменту, а также работа с заказами частных лиц. Также предусмотрена работа с государственными и муниципальными заказчиками по соответствующим контрактам.

Клиентам предлагается (на начальном этапе развития бизнеса) ассортимент металлоконструкций, состоящий из наиболее востребованных (универсальных) изделий:

1. Скамейка парковая - 10-12 ед/месяц;
2. Фонарь освещения парковый – 10 ед/месяц;
3. Урна парковая – 15-20 ед/месяц;
4. Секция заборная (парковая, тротуарная) - до 100 м<sup>2</sup>
5. Изготовление изделий по индивидуальным заказам и уникальному дизайну, прочие нестандартные конструкции – до 20 ед/месяц (оконные решётки, кресты, дизайнерская садовая мебель и т.д.)

Средний срок службы металлоконструкций — 30-40 лет.

Себестоимость изготовления металлоконструкций составляет 60-75% от средней рыночной цены реализации. Для металлоконструкций, изготавливаемых по индивидуальным заказам, составляет 50-55% от средней рыночной цены реализации.

Общий объём выпуска металлоконструкций и объёмов деревообработки (изделий и заготовки древесины согласно заказов), предусмотренный данным проектом, при 80% загрузке мощности оборудования, должен обеспечить потребность для выполнения намеченных

планов Администрации БМО по благоустройству территорий, а также погашение первоначальных вложений и увеличение ассортимента выпускаемой продукции. Рабочий график производства — в одну рабочую смену при 5 дневной рабочей неделе.

В качестве дополнительных опций клиентам предлагается разработка дизайна и услуги по бесплатной доставке, если предполагается оптимальный объем заказа со стороны клиента, а также гибкая система скидок при долгосрочном сотрудничестве.

Администрация Бердянского муниципального округа инициирует проекты по благоустройству общественно-значимых территорий (спортивные объекты, тротуары, пешеходные и садово-парковые дорожки, газоны, памятники ВОВ, придомовые территории и т.д.). Эти усилия направлены на то, чтобы придать этим местам не только эстетический вид, но и сделать более комфортными для проведения досуга и отдыха населения.

### **3. ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА**

Для реальной оценки перспектив бизнеса по производству металлоконструкций и деревообрабатывающего производства, а также для принятия эффективных решений в ходе реализации бизнес-плана, необходима информация, полностью характеризующая рынок сбыта. К такой информации, в частности, относятся данные:

#### **3.1. Объем и потенциальная емкость рынка.**

Здесь надо отметить, что производство и спрос на изготовление металлоконструкций распределен по территории страны крайне неравномерно. Наибольшая доля, более 50%, приходится на центральные и южные регионы России.

Причем более 70% — 80% такого спроса наблюдается со стороны частных клиентов и застройщиков. Тем не менее, наблюдается тенденция увеличения доли спроса со стороны муниципальных и государственных заказчиков.

#### **3.2. Динамика рынка.**

Начиная примерно с 2015-2016 годов, рынок реализации металлоконструкций и продукции деревообработки растет темпами примерно 5% — 9% ежегодно. Такая тенденция имеет непрерывный характер, с перспективой продолжения в будущем.

#### **3.3. Основные производители и конкуренты на рынке.**

Технология производства металлоконструкций и продукции деревообработки все более принимает вид современного производства с использованием автоматического оборудования.

На муниципальном уровне большинства регионов страны существует конкуренция со стороны небольших частных производств, каждое из которых ориентировано на свою ограниченную долю рынка.

Также следует принять во внимание, что появляющиеся новые технологии изготовления тротуарной плитки в ближайшее время могут радикально снизить издержки производства (в первую очередь энергопотребления) в несколько раз. Это даст дополнительный экономический эффект в виде роста реальной прибыли.

<b>Сильные стороны проекта:</b>	<b>Сл</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• постоянный спрос на металлоконструкции, в том числе и нестандартного формата;</li> <li>• большой выбор каналов продаж и схем поставок продукции;</li> <li>• быстрая адаптация к быстро меняющемуся рынку строительных и декоративных отделочных материалов;</li> <li>• возможность формирования индивидуального подхода к запросам клиентов по ассортименту и качеству продукции.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• КОП</li> <li>производствен</li> <li>• неР</li> </ul>
<b>Возможности проекта:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• расширение бизнеса за счет увеличения ассортимента и модельного ряда выпускаемой продукции;</li> <li>• возможность создания сопутствующих видов бизнеса — работа по эксклюзивным заказам, создание своих собственных торговых точек, строительных магазинов;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ОТР</li> <li>на рынке;</li> <li>• По</li> <li>металла и дело</li> <li>• По</li> <li>топливо</li> <li>• Сн</li> <li>со стороны к</li> <li>общее сниж</li> <li>продукцию.</li> </ul>

#### 4. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

Основная задача производства металлоконструкций и продукции деревообработки, рассматриваемого проектом данного бизнес-плана,

является не только максимизация прибыли, но и создание устойчивых и долговременных отношений с клиентами, без чего невозможно завоевание и расширение своей доли рынка.

Для конкретного воплощения данной цели проекта необходим определенный маркетинговый план, который состоит из элементов:

### **3.1. Целевая аудитория потребителей и соответствующие каналы продаж**

Ключевыми клиентами на рынке металлоконструкций и продукции деревообработки большинства российских городов и поселений являются:

- заказчики в виде государственных и муниципальных предприятий городского хозяйства, бюджетные учреждения. Доля рынка или портфель заказов таких клиентов составляет от 50% до 80%. В данном случае подразумевается не только благоустройство улиц, площадей, тротуаров и мест общего пользования городской инфраструктуры, но также территории школ, детских садов и прочих социальных учреждений. Основной канал продаж — через заключение государственного или муниципального контракта на поставку продукции и оказание услуг. Подобные контракты заключаются с использованием системы торгов по муниципальным закупкам, посредством участия компании в аукционах, торгах и тендерах, которые проводятся на специальных электронных торговых площадках (электронные аукционы).

- клиенты коммерческого сектора — это различные предприятия торговли, общественного питания и прочих услуг населению, которым необходимо благоустройство прилегающих территорий к объектам, офисам и т.д. Канал продаж — через непосредственное взаимодействие с клиентами, а также через систему электронных коммерческих аукционов;

- частные клиенты — физические лица, которым необходимо благоустройство территорий своих частных домов, садовых участков. Основной канал продажи — это реализация продукции через сеть строительных супермаркетов, строительных рынков, а также продажи через заявки на сайте и доставка товара клиенту.

Кроме этих основных групп клиентов, также следует рассмотреть возможность поставки продукции различным общественным организациям, в том числе ТСЖ и прочим жилищным кооперативам.

### **3.2. Реклама.**

Преимущественно рекламный пакет бизнеса по производству металлоконструкций и продуктов деревообработки реализуется через

традиционные каналы распространения рекламы. Это:

- Реклама через СМИ, в том числе и через интернет каналы и социальные сети.
- Реклама товара с помощью информационных билбордов вблизи строительных рынков и супермаркетов.
- Распространение печатных буклетов с основной информацией по товару, о свойствах тех или иных типов плитки и ценах.
- Реклама продукции компании посредством участия в различных выставках, как муниципального масштаба, так и участие в региональных выставках-продажах.

### **3.3. Система стимулирования и программы лояльности.**

В данном проекте предполагается использовать не только систему скидок для постоянных клиентов, но и такие виды стимулирования лояльности, как бесплатная доставка заказа, индивидуальный подход к требованиям и желаниям заказчика.

Для практической реализации всего комплекса маркетинга предусмотрено также создание своего собственного интернет-сайта, на котором будет отображена вся необходимая для клиента информация, в том числе будет работать система предварительного заказа и безналичного расчета.

## **6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА**

Производство металлоконструкций и деревообрабатывающего производства не относится пока к сегменту высокотехнологичных производств. Однако, используемое оборудование, технологии и материалы требуют от персонала определенных технических навыков, знаний и опыта. Кроме этого, работники, начиная с управляющего и заканчивая рядовым исполнителем, должны быть хорошо мотивированными, чтобы бизнес был эффективным и рентабельным.

В рамках рассматриваемого бизнес-плана предполагается задействовать следующий штат персонала:

**Начальник участка производства металлоконструкций.** В круг основных обязанностей начальника участка входит оперативное администрирование производства, соблюдение основных показателей рыночной эффективности, нормы прибыли, соблюдение стандартов качества. Кроме этого, начальник участка непосредственно взаимодействует с клиентами, поставщиками расходных материалов, оборудования, с различными государственными и муниципальными органами власти. В его

обязанности также входит ведение всей первичной документации, составляет отчеты о работе. В дополнение к основным функциям, в состав полномочий и ответственности начальника участка входит работа с рекламным бюджетом, распространение рекламы, контроль работы сайта компании.

**Мастер-технолог.** На человеке, занимающем эту должность, лежит ответственность за соблюдение всех технических норм, качества выпускаемой продукции. Также мастер ответственен за работу каждого из подчиненных, в том числе и соблюдение ими норм производственной дисциплины, техники безопасности. Мастер-технолог должен знать досконально весь процесс и технологию выпуска металлоконструкций. Также он должен быть полностью компетентным в вопросах работы используемого оборудования, своевременного его технического обслуживания и ремонта.

**Сварщик (2 штатных единицы).** Сварщик выполняет все основные технологические операции и стандарты в производственном цикле выпуска металлоконструкций. От сварщика требуется знание и навыки работы на соответствующем технологическом оборудовании (дуговая сварка, полуавтомат), неукоснительное соблюдение технологических требований и мер техники безопасности. Сварщики, работающие в производственном цехе, должны обладать навыками взаимозаменяемости друг друга и уметь работать в команде.

**Подсобный рабочий.** В обязанности подсобного рабочего входит заготовка деталей (резка) согласно заданным параметрам (чертежам), перемещение полуфабрикатов и сырья по цеху, зачистка сварочных швов готовых изделий перед окрашиванием.

**Маляр.** Обязанности – окрашивание и сушка готовой продукции.

**Водитель-экспедитор.** На данную штатную должность возложена обязанность по своевременной доставке готовой продукции клиентам, расходных материалов, сырья. Водитель-экспедитор должен следить не только за техническим состоянием автомобиля, но и уметь работать с первичными документами отчетности — транспортными накладными, квитанциями, счетами-фактурами.

**Начальник участка производства деревообработки.** В круг основных обязанностей начальника участка входит оперативное администрирование производства, соблюдение основных показателей рыночной эффективности, нормы прибыли, соблюдение стандартов качества. Кроме этого, начальник участка непосредственно взаимодействует с клиентами, поставщиками расходных материалов, оборудования,

с различными государственными и муниципальными органами власти. В его обязанности также входит ведение всей первичной документации, составляет отчеты о работе. В дополнение к основным функциям, в состав полномочий и ответственности начальника участка входит работа с рекламным бюджетом, распространение рекламы, контроль работы сайта компании.

**Мастер-технолог деревообработки.** На человеке, занимающем эту должность, лежит ответственность за соблюдение всех технических норм, качества выпускаемой продукции. Также мастер ответственен за работу каждого из подчиненных, в том числе и соблюдение ими норм производственной дисциплины, техники безопасности. Мастер-технолог должен знать досконально весь процесс и технологию деревообработки. Также он должен быть полностью компетентным в вопросах работы используемого оборудования, своевременного его технического обслуживания и ремонта.

**Столяр-станочник (2 штатных единицы).** Столяр-станочник выполняет все основные технологические операции и стандарты в производственном цикле деревообработки. От него требуется знание и навыки работы на соответствующем технологическом оборудовании (многофункциональный деревообрабатывающий станок, торцовочный, фуганок), неукоснительное соблюдение технологических требований и мер техники безопасности. Столяры-станочники, работающие в производственном цехе, должны обладать навыками взаимозаменяемости друг друга и уметь работать в команде.

**Подсобный рабочий.** В обязанности подсобного рабочего входит заготовка деталей (резка) согласно заданным параметрам (чертежам), перемещение полуфабрикатов и сырья по цеху, зачистка изделий перед окрашиванием.

**Маляр.** Обязанности – окрашивание и сушка готовой продукции.

Для материального стимулирования работы персонала предусмотрена система оплаты труда по схеме «оклад + премия». Для начальников участков и мастеров-технологов предусмотрена премия в виде фиксированного процента от ежемесячной суммы продаж. Для остального персонала предусмотрена схема «оклад + премия», где премия начисляется ежеквартально, исходя из общей нормы прибыли предприятия за отчетный период.

Кроме штатного персонала также могут использоваться труд и услуги сторонних организаций и частных лиц. В частности — это использование услуг бухгалтера в режиме удаленной работы и услуги инженера-наладчика — в режиме аутсорсинга из расчета 1\2 ставки оклада штатного

мастера-технолога. Ориентировочная заработная плата представлена в таблице 1.

Таблица 1

МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ				ДЕРЕВООБРАБОТКА			
Персонал	Кол-во	Зарплата на 1 сотрудника (руб.)	Зарплата ИТОГО (руб.)	Персонал	Кол-во		
Начальник участка	1	65 000	65 000	Начальник участка	1	65 000	65 000
Мастер-технолог	1	60 000	60 000	Мастер-технолог	1	60 000	60 000
Сварщик	2	55 000	110 000	Столяр-станочник	2	55 000	110 000
Водитель-экспедитор	1	50 000	50 000	Водитель-экспедитор	1	50 000	50 000
Инженер-механик (1\2 ставки)	1	30 000	30 000	Инженер-механик (1\2 ставки)	1	30 000	30 000
Бухгалтер (1\2 ставки)	1	30 000	30 000	Бухгалтер (1\2 ставки)	1	30 000	30 000
Подсобный рабочий	1	40000	40 000	Подсобный рабочий	1	40000	40 000
Маляр	1	55000	55000	Маляр	1	55000	55000
<b>Общий фонд ЗП руб.</b>			<b>385000</b>				<b>385000</b>

## **7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН (ПРОИЗВОДСТВО МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ)**

Производство металлоконструкций, несмотря на свою относительно несложную технологию, все же требует тщательной проработки вариантов выбора типа помещения, его месторасположения с учетом экономической эффективности. В данном бизнес—плане предусмотрено использовать следующие производственные мощности:

### **7.1. Производственное помещение.**

Для расчетной нормы изготовления металлоконструкций за смену, необходимо помещение общей площадью 150 м<sup>2</sup>. Помещение состоит из следующих функциональных зон:

- производственный цех — 80 кв. м;
- камера для сушки — 40 кв. м.
- хозяйственное бытовое помещение (комната отдыха, раздевалка, душ, обеденная зона) — 30 кв. м;
- открытое складское помещение (навес).

Кроме этого на земельном участке предполагается оборудовать крытую площадку (навес) для хранения исходного сырья, небольшой склад готовой продукции, а также стоянку для автотранспорта.

Производственное помещение находится в пределах (окраине) населённого пункта, в промышленной зоне. Это должно быть производственное помещение, которое после небольшого ремонта будет полностью удовлетворять технологическим требованиям. Также такое местоположение значительно упрощает логистику по доставке продукции потребителям, транспортировку сырья, а также удобство для персонала.

Помещение и земельный участок будут использоваться на условиях долгосрочной аренды или безвозмездного пользования, с последующим правом их приобретения в полную собственность.

### **7.2. Оборудование для изготовления металлоконструкций.**

Перечень и состав оборудования должен полностью соответствовать типу и объему выпускаемой продукции с расчетом увеличения мощности выпуска в перспективе. Предполагается использовать в основном новое оборудование, однако некоторые его элементы можно приобрести на вторичном рынке при относительно неплохом качестве. Общий список оборудования выглядит следующим образом:

### **Оснастка цеха по производству металлоконструкций:**

1. Столы сборочные 2 - шт. (проф. труба 40 х 40 – 40 м, ОСБ лист – 2 шт. 3000 х 1,5 ) – 12500 руб.;
2. Сварочный аппарат дуговой – 1 шт. – 10000 руб.;
3. Полуавтомат 1 шт. – 15000 руб.;
4. Баллон углекислотный 2 шт. – 10000 руб.;
5. Редуктор Углекислотный 2 шт. – 3000 руб.;
6. Сварочные маски 2 шт. – 2500 руб.;
7. Расходный материал:
  - Электроды, сварочная проволока – 20000 руб.;
  - Круг отрезной, зачистной по металлу, очки, угольники, перчатки – 7000 руб.
8. Оборудование и инструмент:
  - Машина шлифовальная (болгарка – 2 шт.) – 10000 руб.
  - Дрель ручная – 1 шт. – 3000 руб.
  - Сверлильный станок – 15000 руб.
  - Тиски 1 шт. – 3000 руб.
  - Молотки 2 шт., кувалды – 2 шт. - 5000 руб.
  - Наковальня - 10000 – 15000 руб.
  - Перфоратор – 1 шт. – 6000 руб.
  - Компрессор 1 шт. - 10000 – 15000 руб.;
  - Пулевизатор - 2 шт. 4000 руб.;
  - Шланг к компрессору 10 метр. – 3000 руб.
9. Первоначальная закупка ассортиментов металла (лист , труба , проф. труба , пруток, квадрат) – 100000 руб.

**ИТОГО: 254000 рублей.**

Таблица 2

**Инвестиции на открытие цеха по изготовлению металлоконструкций**

1	Регистрация, включая получение всех разрешений	50 000
2	Ремонт и подготовка производственных помещений	50 000
3	Первоначальная закупка сырья, расходных материалов на первый месяц работы, оборудования и инструмента	254 000
4	Создание сайта плюс реклама на первый месяц	10 000
5	Прочие расходы	20 000
	<b>ИТОГО:</b>	<b>384 000</b>

Таблица 3

**Ежемесячные затраты по изготовлению металлоконструкций**

1	ФОТ	385 000
2	Коммунальные услуги	15 000
3	Реклама	10 000
4	Закупка расходных материалов и сырья	150000
	<b>Итого</b>	<b>560000</b>

## **8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН (ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВО)**

Деревообрабатывающее производство также требует тщательной проработки вариантов выбора типа помещения, его месторасположения с учетом экономической эффективности. В данном бизнес - плане предусмотрено использовать следующие производственные мощности:

### **7.1. Производственное помещение.**

Для организации производства по деревообработке, необходимо помещение общей площадью до 150 м<sup>2</sup>. Помещение должно состоять из следующих функциональных зон:

- производственный цех — 80 м<sup>2</sup>;
- камера для сушки — 40 м<sup>2</sup>.
- хозяйственное бытовое помещение (комната отдыха, раздевалка, душ, обеденная зона) — 30 м<sup>2</sup>;
- открытое складское помещение (навес).

Кроме этого на земельном участке предполагается оборудовать крытую площадку (навес) для хранения исходного сырья, небольшой склад готовой продукции, а также стоянку для автотранспорта.

Производственное помещение находится в пределах (окраине) населённого пункта, в промышленной зоне. Это должно быть производственное помещение, которое после небольшого ремонта будет полностью удовлетворять технологическим требованиям. Также такое местоположение значительно упрощает логистику по доставке продукции потребителям, транспортировку сырья, а также удобство для персонала.

Помещение и земельный участок будут использоваться на условиях долгосрочной аренды или безвозмездного пользования, с последующим правом их приобретения в полную собственность.

### **7.2. Оборудование для деревообрабатывающего производства.**

Перечень и состав оборудования должен полностью соответствовать типу и объему выпускаемой продукции с расчетом увеличения мощности выпуска в перспективе. Предполагается использовать в основном новое оборудование, однако некоторые его элементы можно приобрести на вторичном рынке при относительно неплохом качестве. Общий список оборудования выглядит следующим образом:

**Оснастка цеха для деревообрабатывающего производства:**

1. Станок деревообрабатывающий многофункциональный типа JET JKM 300 – 50000 руб.;
2. Станок торцовочный типа JET – 30000 руб.;
3. Фуганок ресмус JET JPT 8B – M – 35000 руб.;
4. Расходные материалы:  
струбцины, ножи, пилы, рулетки, угольники, очки, карандаши и т.д.  
– 50000 руб.
5. Организация индивидуального свещения – 15000 руб.
6. Вытяжка «Белхимик» 1 шт – 25000 р..
7. Первоначальная закупка ассортимента сырья (доска, брус) – 150000 руб.

**ИТОГО: 355000 рублей.**

Таблица 2

**Инвестиции на открытие цеха для деревообрабатывающего производства**

1	Регистрация, включая получение всех разрешений	50 000
2	Ремонт и подготовка производственных помещений	50 000
3	Первоначальная закупка сырья, расходных материалов на первый месяц работы, оборудования и инструмента	355 000
4	Создание сайта плюс реклама на первый месяц	10 000
5	Прочие расходы	20 000
	<b>ИТОГО:</b>	<b>485 000</b>

Таблица 3

**Ежемесячные затраты для деревообрабатывающего производства**

1	ФОТ	385 000
2	Коммунальные услуги	15 000
3	Реклама	10 000
4	Закупка расходных материалов и сырья	200000
	<b>Итого</b>	<b>610000</b>

## 9.5. 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) высокая конкуренция на рынке. Поскольку рынок пиломатериалов достаточно насыщен, поведение конкурентов может оказывать определенное 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;

2) 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;

3) пожар, хищение и другие форс-мажорные обстоятельства. Риск наступления событий, влекущий порчу имущества, достаточно низкий. Однако при его наступлении ущерб может быть значительным. Чтобы минимизировать этот риск, необходимо установить на пилораме пожарную сигнализацию, ввести регулярный контроль за соблюдением техники безопасности. Также можно застраховать риск.

К внутренним рискам следует отнести:

1) невыполнение планируемого объема производства. Снизить этот риск возможно при четком планировании операционной деятельности;

2) поломка техники (оборудования) и простои производства. Минимизировать риск позволит проведение регулярного технического обслуживания техники и 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 инструмент премирования для стимулирования работы персонала и исключения текучести кадров;

4) брак продукции. При незначительном браке продукция проекта может быть реализована по дисконтной цене, а в случае серьезных нарушений – реализована как отходы производства. Главное – выявлять брак продукции до момента передачи заказа клиенту;

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.

## **10. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Администрация Бердянского муниципального округа наметила амбициозные планы, направленные на реализацию проектов по благоустройству общественно-значимых территорий.

Уверены, что население поддержит инициативу, понимая, что реконструкция общественных территорий, мест отдыха и проведения досуга — это путь к укреплению идентичности и единства общины – вот истинная цель, которая вдохновляет и мобилизует всех жителей нашего округа на совместные усилия по благоустройству.