

РЕЗЮМЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Общая информация

Наименование Проекта или Инновационной компании	Производство пиломатериалов и погонажных изделий
Организационно-правовая форма Проекта	Частная
Место нахождения	Юридический адрес: г. Никольск, Пензенская область, ул. Железнова д.1 ИНН 5834048094; КПП 583401001; ОГРН 1105834000250
Фактическое местоположение	г. Пенза
Генеральный директор	Голунов Сергей Романович
Контакты	т: 8 (952) 190 30 77 E-mail: sergei80@gmail.com Skype: v104.71
Дата создания (планируемая дата)	30.05.2010
Краткое описание бизнеса	Организация создавалась специально для реализации бизнес проекта (Производство пиломатериалов и погонажных изделий)
История предыдущего финансирования	НЕТ
Основные статьи финансовой отчетности компании (до начала проекта) и комментарии к ним	НЕТ
Оценка стоимости компании	100 000 000,00р по факту реализации проекта

Категория проекта –

Производство пиломатериалов и погонажных изделий. Прочая оптовая торговля

Описание бизнес идеи, проекта, продукта, услуги, суть инновации-

Создание завода глубокой переработки дерева, на основе современного оборудования российского и импортного производства

Цель бизнеса:

1) Выпустить на Российский рынок и рынок стран Евросоюза **КАЧЕСТВЕННОГО** и **НЕ ДОРОГОГО** продукта **РОССИЙСКОГО** производства.

2-3) Качественное оборудование Российских и Западных производителей, опытная команда квалифицированных профессионалов, приоритет развития данной области бизнеса на уровне администрации Пензенской области, наличие достаточных для реализации проекта лесных ресурсов Пензенской области, позволят реализовать проект.

4) Инициатор проекта работает в сфере бизнеса с 16 лет в основном в коммерческих отделах (сбыт снабжение). Имеет два высших образования, экономическое и психологическое. Последние 10 лет работает на руководящих должностях на производстве в сфере деревообработки и производства мебели. Опыт управления коллективом до 100 человек. Иницируется проект который инициатор проекта Голунов Сергей Романович хорошо знает и имеет необходимые связи с другими руководителями подобными производствами других городов.

5) По состоянию на 20.03.2011г объём полученных к реализации заказов на производство пиломатериалов составляет 20 000м³. Данный объём по своей финансовой составляющей позволит проекту выйти на точку самоокупаемости в сроки 3-4 месяца

Краткое описание рынка и возможностей

Основные потребители - страны Евросоюза. На удовлетворение их потребностей в основном и рассчитан данный проект. Хотя и среди Российских потребителей немало перспективных покупателей изделий из дерева. Имеются договоренности со строительными фирмами г. Москвы, г. Самары, г. Пензы, Латвии, Сербии, Польши, Украины, Германии (Бавария) на поставку комплектов евровагонки, бруса дверного и оконного, доски половой и других погонажных изделий, производимых по данной технологии.

Потенциальными потребителями погонажных изделий могут стать частные лица, строительные магазины и рынки России и стран СНГ.

На данном этапе для начальной стадии запуска проекта имеются заказы на поставку пиломатериалов в объёме 20 000м³ (поставщикам г. Москва, Финляндии)

Описание проблемы рынка

Анализ основных производителей пиломатериалов и погонажных изделий Российского рынка показывает очень низкую способность производства **КАЧЕСТВЕННОГО, С ХОРОШЕЙ ГЕОМЕТРИЕЙ** пиломатериала в достаточно больших объёмах (даже если эти производители находятся в лесных регионах) Оборудование на котором происходит производственный процесс низкого качества, постоянно ломается и требует использования значительных людских ресурсов.

И главное: основной список производств не способно удовлетворить потребителей по **КАЧЕСТВУ** и **КОЛИЧЕСТВУ** поставляемого пиломатериала.

Краткое описание решения проблем рынка

Решение которое мы можем предложить и реализовать в нашем проекте- это производить пиление на высокопроизводительных **ДИСКОВЫХ** станках Российского производства. Данные станки позволяют производить до 200м³ (на одной линии) пиломатериалов при этом выдерживая **ТОЧНУЮ** геометрию доски. Установив две производственные линии в паре (2 брёвнопила + 4

кромочный станок) и наладив процесс производства в две смены, наше предприятие способно будет производить пиломатериалов объёмом 800м³ в день (что даёт 16 800м³ в месяц) и это, только, пиломатериалов.

Преимущества проекта и рыночные возможности

Основное преимущество проекта состоит в производстве больших объёмов пиломатериалов правильной геометрии, что позволит удовлетворить основные потребности крупных игроков рынка пиломатериалом. По погонажным изделиям: импортное оборудование позволит производить обработку поверхности изделий лучше и более качественней, чем у других производителей, которые производят это на Российских станках. Также, оборудование позволит производить процесс сращивания и упаковки погонажных изделий, что по ГОСТам требуется для поставок в страны Евросоюза. Сушильные камеры позволят сушить (промежуточное действие) производную доску для дальнейшей его обработки.

Краткий обзор технологии

Производство пиломатериалов:

Базовая схема производства выглядит так:

1. Транспортировка лесоматериалов на производственный склад.
2. Окоривание бревен.
3. Сортировка бревен на группы по размерам.
4. Подача бревен к распиловочному станку (станкам).
5. Распиловка бревен на горбыль, подгорбыльные доски, брус или обрезные доски.
6. Разделение потоков и транспортировка полученных материалов по назначению: горбыль - на станки и установки по переработке горбыля, брус - на станки по распиловке бруса на доску или на склад готовой продукции, подгорбыльные доски - на кромкообрезные станки для получения из них обрезных досок.
7. Торцевание пиломатериалов в размер и их складирование и упаковку.
8. Уборка опилок и обрезков из цеха.

Производство погонажных изделий (кратко)

- 1) Сушка
- 2) Торцовка
- 3) Первичная шлифовка
- 4) Резка
- 5) Сращивание
- 6) Вторичная(чистовая) шлифовка
- 7) Упаковка

Возможные аналоги, конкуренты, конкурентные технологии или существующие решения, направленные на ту же задачу

Схемы производства у конкурентов и существующие решения для производства пиломатериалов и погонажных изделий, у всех одинаковы. Всё зависит от качества оборудования и сырья, на котором происходит производство пиломатериалов.

Проектом выбрана лучшая схема для выпуска качественной продукции в должных для удовлетворения объёмах

Предварительный прогноз продаж – кратко (по пиломатериалам)

2011г-----150 000м3(выручка в год 825 000 000,00р)
2012г-----200 000м3(выручка в год 1 100 000 000,00р)
2013г-----300 000м3(выручка в год 1 650 000 000,00р)
2014г-----350 000м3(выручка в год 1 925 000 000,00р)
2015г-----400 000м3(выручка в год 2 200 000 000,00р)
2016г-----450 000м3 (выручка в год 2 475 000 000,00р)

Стратегия развития

В будущем предприятие намерено не изменять виды коммерческой деятельности, а развивать направления, по которым планирует развиваться в настоящее время :

- производство пиломатериалов и погонажных изделий ;
- комплексная переработка древесины для собственных нужд, с последующим выпуском продукции четырех основных направлений;
- продажа продукции собственного изготовления на внутреннем и внешнем рынке;
- развитие транспортной базы и вспомогательных производств для собственных нужд;
- развитие строительной базы для собственных нужд.

Текущая ситуация по проекту (что сделано, какие произведены расходы/затраты)

Предприятие на стадии бизнес плана. Детально (пошагово) проработана схема поведения при получении финансирования проекта. Подготовлена и найдена производственная база, согласованы сроки поступления и установки оборудования. Разработана (пошагово) схема производственной линии. Инициатор проекта работал на подобном предприятии, поэтому мной наработаны (личные связи и контакты) поставщики сырья и основные потребители будущего продукта. С некоторыми потребителями (организациями) уже (от ООО ТД «КОРТЕС») заключены устные договора на поставку основного продукта который в перспективе на начальном этапе мы будем производить (пиломатериала на сумму 110 000 000,00р в месяц)

Проведены устные переговоры с потребителями стран Евросоюза на закупку нашего продукта. Данные схемы потребления, (финансово), значительно превышает запланированные проектом схему реализации и производства. Однако при расширении мы способны удовлетворить необходимую потребность в товаре.

Определены и согласованы сроки поставки основных технических средств (трактор, камаз, автокран, автопогрузчик, лесовозы.)

Установка собственной заправки позволит заправлять собственные технические средства по более низкой рыночной цене.

Набрана основная группа специалистов:

технолог 2 человека, главный инженер, бухгалтер.

На данном этапе мы полностью готовы к началу реализации проекта.

Описание рисков

SWOT - анализ (кратко)

Сильные стороны	Слабые стороны
Хорошее оборудование, опыт и личная заинтересованность сотрудников, высокий объём и качество производимой продукции, проверенные поставщики и покупатели. И главное: пиломатериал НУЖЕН ВСЕГДА!!!	Зависимость от поставщиков СЫРЬЯ
Возможности	Угрозы
Наличие реальных потребителей производимого пиломатериала.	Не оплата поставленного товара

Финансовые показатели проекта

Объем и структура требуемых инвестиций

Общая стоимость проекта - 80 060 000,00 тыс. руб.

Структура капитала выглядит следующим образом:

- оборотные средства – 23 760 000,00 тыс. руб.

- основные средства – 52 800 000,00 тыс. руб.

-разное- 3 500 000,00 тыс. руб

Основная потребность, на данный момент (для запуска производственного предприятия)

Оборудование и техника лесоцеха:

Производственная линия с учётом
доставки и шеф монтажа (вход\выход)=13 000 000,00р
Автопогрузчик (3т)=800 000,00р

Итого по оборудованию и технике =
=13 800 000,00р

Итого производственная база=10 000 000,00р

**Итого сырьё для начала производственного процесса с учётом доставки (кругляк
хвойный НДС в том числе)=**
= 2 500,00р\м3=2 480м3=6 200 000,00р

ИТОГО ДЛЯ ОТКРЫТИЯ ЛЕСОЦЕХА=30 000 000,00р

		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка (с вычетом НДС)		1 304 971 186,44р.	1 802 629 803,39р.	2 643 578 955,93р.	3 217 840 677,97р.	3 655 985 593,22р.	4 013 985 593,22р.
ИТОГО (коммерческие, управленческие, прочие расходы)		2 424 000,00р.	3 648 000,00р.	3 648 000,00р.	3 648 000,00р.	3 648 000,00р.	3 648 000,00р.
Себестоимость		671 653 500,00р.	1 213 092 168,00р.	1 757 412 168,00р.	2 150 421 400,00р.	2 439 632 400,00р.	2 666 072 400,00р.
ИТОГО		630 893 686,44р.	585 889 635,39р.	882 518 787,93р.	1 063 771 277,97р.	1 212 705 193,22р.	1 344 265 193,22р.
Налог на прибыль	20 %	126 178 737р.	117 177 927р.	176 503 758р.	212 754 256р.	242 541 039р.	268 853 039р.
ИТОГО ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ		504 714 949,15р.	468 711 708,31р.	706 015 030,35р.	851 017 022,37р.	970 164 154,58р.	1 075 412 154,58р.
Рентабельность		75%	39%	40%	40%	40%	40%

Предложение инвестору

Цели инвестиций

Первоначальная стадия развития предприятия (открытие цеха лесопиления)

30 000 000,00р

Оценка вложений со стороны инициатора проекта (материальные и нематериальные активы и их стоимость)

Оставшееся от стоимости проекта сумму в размере 52 060 000,00 инициатор проекта будет вкладывать по мере развития проекта из средств полученной прибыли.

На данном этапе инициатор проекта не имеет собственных средств для развития проекта

Структура владения до инвестиций

100% генеральный директор и единственный учредитель предприятия

Структура владения после инвестиций

ООО ТД «КОРТЕС» предлагает инвестору, (до полного возврата вложенных денежных средств), 100% чистой прибыли, и 95% права голоса в реализации проекта.(по дополнительному соглашению).

По факту возврата вложенных инвестором денежных средств инвестор переходит на схему 50% чистой прибыли и 49% права голоса. По истечению оговоренного срока нахождения инвестора в проекте, инвестор выходит из проекта.

Схема взаимодействия с инвестором может меняться в зависимости от условий долгосрочного сотрудничества.

До полного возврата вложенных денежных средств инициатор проекта готов работать под полным контролем (финансовым) со стороны финансирующей стороны. На условиях жёсткого аудита.

Основные условия Сделки (акции/доли/долг)

Инициатор проекта готов рассматривать любые формы финансового взаимодействия с любой финансирующей организацией

Инвестиционные транши

По согласованию с финансирующей организацией или инвестором

Условия к исполнению по траншам

По согласованию с финансирующей организацией или инвестором

Выход из проекта

Стратегия выхода Инвесторов

Инициатор проекта предполагает две (на выбор инвестора) схемы стратегии выхода.

- 1) До полного возврата вложенных денежных средств в размере 30 000 000,00р (что планируется в срок 6-8 месяцев с начала производственного процесса инвестор получает 100% чистой прибыли. По факту возврата денежных средств инвестор находится в проекте 36 месяцев и получает 50% чистой прибыли и 49% голоса предприятия (что составит 180 000 000,00р без учёта вложенных инвестиций. По факту получения инвестором 180 000 000,00р (по договору) совместные обязательства будут исполнены.
- 2) Инвестор независимо от возврата вложенных денежных средств находится в проекте необходимое количество времени до получения инвестором 180 000 000,00р (что составит 18 месяцев с момента выхода предприятия на средние производственные мощности) и 100% чистой прибыли ежемесячно.

Планируемый срок выхода

24-36 месяцев

Предполагаемая цена выхода

180 000 000,00р

Желаемая схема возврата средств ИНВЕСТОРУ

	2012	2013	
Первый квартал	5 000 000,00р.	30 000 000,00р.	
Второй квартал	10 000 000,00р.	30 000 000,00р.	
Третий квартал	22 500 000,00р.	30 000 000,00р.	
Четвёртый квартал	22 500 000,00р.	30 000 000,00р.	
ИТОГО	60 000 000,00р.	120 000 000,00р.	
ИТОГО ОБЩАЯ		180 000 000,00р.	

Описание команды проекта

Краткая информация об опыте и компетенции ключевых участников Проекта

Генеральный директор Голунов Сергей Романович

Профессиональные навыки: 1) Нарботанный опыт любых видов продаж. 2) Опыт в заключении договоров. 3) Опыт проведения маркетинговых и промо акций. 4) Опыт организации и проведения госзакупок. 5) Опыт проведения сложных и затяжных переговоров. 6) Опыт подъема организации с нуля. 7) Уверенные навыки ведения переговоров с руководителями. 8) Коммуникабельность.

9) Умение убеждать и доступно последовательно излагать свои аргументы. 10) Стресс-устойчив
11) Опытный пользователь ПК. (AutoCAD, word, excel) 12) Работа с финансовыми документами.
13) Наличие прав категории "В". 14) Опыт управления коллективом до 100 человек. 15) Опыт управления предприятием (производство мебели и погонажных изделий) (замещение).

Инициатор проекта работает в сфере бизнеса с 16 лет в основном в коммерческих отделах (сбыт снабжение). Имеет два высших образования, экономическое и психологическое. Последние 10 лет работает на руководящих должностях на производстве в сфере деревообработки и производства мебели. Опыт управления коллективом до 100 человек. Иницируется проект который инициатор проекта Голунов Сергей Романович хорошо знает и имеет необходимые связи с другими руководителями подобными производствами других городов.