Бизнес-план

Производство и продажа бумажной тары и упаковки

г. Саратов 2015год.

Структура бизнес-плана

1. Сведения о заявителе

2. Основные цели проекта.

3. Описание продукции

4. Конкурентное преимущество предприятия.

5. Возможности дальнейшего развития продукта и география предполагаемого рынка.

6. Анализ рынка сбыта.

7. Сегмент рынка.

8. Риски

9. SWOT

10. Цели и стратегия маркетинга

11. Каналы распределения продукции

12. Реклама и связь с общественностью

13. Инвестиционный план

14. Производственный план

15. Прогноз объёма продаж.

16. Таблица объёма продаж и выручки.

17. Организационный план

18. Экономические показатели эффективности

19. Диаграмма срока окупаемости проекта.

20. Сводная таблица показателей проекта.

**1.Сведения о заявителе**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование проекта | Производство бумажной тары и упаковки |
| Автор проекта | ООО «Арт-Менеджмент» Генеральный директор Фокин Сергей Александрович |
| Адрес | РФ г. Саратов,410001, ул. Усиевича 35а кв. 80 |
| Телефон | 8-927-229-26-29 |
| Суть предпринимательского проекта | Бизнес-план предполагает организацию производства бумажной тары и упаковки |
| Стоимость проекта | 429 000 000 руб. |
| Срок реализации предпринимательского проекта | 5 лет. |
| Срок окупаемости предпринимательского проекта | 3 года 7 месяцев |

|  |  |
| --- | --- |
| ИНН | 6451430977 |
| ОГРН | 1126451000521 |
| Дата регистрации | 29.03.2012 |

**2. Основные цели проекта.**

1. Развить производство по выпуску бумажной тары и упаковки на территории Республики Абхазия.

2.Строительство производственного здания, оснащение всем необходимым оборудованием.

3. Открытие торгово-производственных представительств на территории РФ в ЮФО и ПФО.

4. Увеличение рабочих мест, привлечение к работе в компанию молодых специалистов.

**3. Описание продукции**

Результат, реализации данного проекта, производственный комбинат по выпуску бумажной тары в республики Абхазия.

Ассортимент производимой продукции достаточно широк по размерной линейке, количеству слоев, плотности бумаги, красочности, возможности комбинирования из различных сортов(видов) бумаги, с ламинированными слоями и слоями из полиэтилена.

- крафт мешки большого формата открытые и закрытые с различными видами клапанов.

- комбинированный упаковочный мешок.

- бумажные пакеты малых и средних размеров с прямоугольным дном и смотровым окном

- бумажные пакеты малых и средних размеров с плоским V-образным дном, боковым сгибом и смотровым окном.

- бумажные пакеты с ручками.

У бумажной упаковки можно наблюдать несколько весомых преимуществ, которые обусловливают то, что многие переходят на использование именно бумаги. Среди преимуществ:

• высочайшая степень экологичности;

• возможность использования как вторсырье.

• удобство при транспортировке.

• широкие возможности печати.

**Бумажный пакет как брендовая продукция.**

Бумажные пакеты - один из самых популярных инструментов рекламы, на котором можно разместить практически любой логотип или рекламу предприятий. Кроме того, можно делать личные заказы на индивидуальную печать, например, к празднику. В бумажной упаковке можно красиво и грамотно преподнести такие корпоративные и личные продукты, как:

• фирменные сувениры;

• подарки клиентам или сотрудникам;

• рекламные буклеты, блокноты и др.;

• товары от известных производителей;

• подарки друзьям, родственникам, любимым.

**Наиболее распространенное применение пакетов**

Бумажные упаковки сегодня используются повсюду. Вы можете прийти в любой магазин и обратить внимание на то, сколько бумажных пакетов, коробок и других упаковок стоит на полках.

Выпускаемая продукция является неотъемлемой частью в различных секторах промышленности и торговли

• в сельскохозяйственной подукции (комбикорм, удобрения, торф для сада и др.);

• в химической промышленности (упаковка угля, извести, смолы, соды и др.);

• в пищевой промышленности (упаковка муки, молока, конфет, круп и др.);

• в минеральной промышленности (цемент, песок, сухие смеси и др.).

**\*фото производимой продукции см. в Приложении.**

**4.Конкурентное преимущество предприятия.**

Конкурентная среда по общему рынку Абхазии и РФ.

ООО «Сегежская упаковка», ОАО «Марийский ЦБК», ГК «Илим» С.Петербург, ГК «ЛесИнвест» г. Москва, «Мешкодел» г. Владимир, «Диалог Маш» г. Москва.

Основной рынок деятельности данных компаний СВФО, СЗФО, часть ЦФО. Рынок относительно молодой и только начинает формироваться.

В Абхазии, Южном Федеральном округе, Приволжском Федеральном округе производители фактически отсутствуют. Такого крупного, производственного комплекса, позволяющего выпускать широкую линейку продукции в Абхазии просто нет. Так же, один из плюсов данного комбината, это производство комбинированных мешков.

**Комбинированный упаковочный мешок** является новым видом упаковки, сочетающей в себе все основные преимущества бумажного мешка, но при этом обладающей рядом дополнительных существенных преимуществ. Структура комбинированного мешка, как правило, включает 3 основных слоя: внутренний и внешний слой из бумаги, средний слой- сетчатое полотно из водорастворимого винилона, или полиэстера. Данный вид продукции широко применяется для упаковки сыпучих строительных смесей, химических и сельскохозяйственных продуктов и многого другого.

**Основные преимущества комбинированного упаковочного мешка:**

* отсутствие среднего шва при изготовлении трубы;
* повышенные прочностные характеристики по отношению к обычным многослойным бумажным пакетам;
* улучшенные характеристики по влагоизоляции, жаростойкости и устойчивости к старению;
* благодаря сетчатой структуре поверхности, мешки имеют более высокий коэффициент трения и не соскальзывают при штабелировании;
* технология по производству комбинированных мешков позволяет при меньших затратах сырьевых материалов получить гораздо более качественный продукт;
* утилизация комбинированных мешков на основе винилона возможна путем растворения в горячей воде при температуре 80 °С.

Комбинированные мешки широко применяются в пищевой и сельскохозяйственной промышленности для упаковки риса, сухого молока, семян, муки, биодобавок, в химической промышленности и при производстве строительных смесей. Обычные бумажные пакеты могут менять свою структуру при заполнении содержимым с температурой выше 60 ºС. При этом комбинированные мешки имеют гораздо более высокие характеристики по жаростойкости и не меняют своих параметров при температурах до 180 ºС. Еще один немаловажный параметр - это вентилируемость мешка.

В России такой вид упаковки производят только 1 компания в Восточной Сибири.

Основное производство будет располагаться в Республики Абхазия, что является достаточно удачным расположением для охвата рынка ЮФО, ПФО и доставки продукции.

Сотрудничество с нашей компанией позволит:

-получать бесперебойную поставку продукции на предприятия Заказчика.

-потребитель сократит расходную финансовую часть на доставку.

-сократит время ожидания получения продукции на склад предприятия.

-оперативная работа со своими заказами. Корректировка: увеличение или уменьшение заказа, срочная допоставка, внесение изменений в размерный ряд в процессе выполнения заказа, срочный частичный забор продукции.

Риск срыва производственного процесса Заказчика сводиться к минимуму.

**5.Возможности дальнейшего развития продукта и география предполагаемого рынка.**

Основное производство будет располагаться в Республики Абхазия, что является удачным фактором для охвата рынка ЮФО, ПФО и Республики Крым на территории РФ.

Будут планироваться налаживание контактов с такими Республиками как:

-Южная Осетия.

-Азербайджан.

-Армения.

-Казахстан.

**6.Анализ рынка сбыта.**

Российский рынок индустриальной бумажной упаковки постоянно растет, особенно в сегменте упаковки сухих строительных смесей и цемента, чуть меньше востребованы мешки бумажные для угля. Основным его драйвером стало строительство инфраструктурных проектов, а также развитие жилищного строительства, в том числе индивидуального. Так, потребление бумажных мешков в 2013 году увеличилось на 15% по сравнению с 2010 годом. Прогнозируемый рост до 2019 года — на уровне 11%.

В последнее время все большей популярностью пользуется экологически чистая, не наносящая вреда окружающей среде и изготовленная из возобновляемых ресурсов продукция.

Коснулось это и упаковочных материалов. Кроме того, существует определенный сегмент материалов, в силу своих свойств, не рекомендуемых упаковываться в синтетическую упаковку: ряд пищевых продуктов (например, мука и сахар), популярный в нашей стране уголь для мангалов, некоторые строительные материалы (гипс, алебастр, цемент и т.п.) и многое другое.

Поэтому рынок бумажных мешков, пакетов практически не ограничен, а предприятие по их изготовлению – один из беспроигрышных вариантов собственного бизнеса, работать только с одним-двумя крупными покупателями, то есть в условиях моно- и олигопсонии просто не придется.

Бумажные мешки, пакеты востребованы на слишком большом спектре производств, в равной степени в крупных и мелких городах, поселках городского типа и других поселениях.

Кроме того, у производителя бумажных пакетов и мешков имеется практически неограниченный рекламный ресурс, который можно как продавать (то есть наносить рекламные материалы сторонних организаций на свою продукцию), так и использовать для собственных маркетинговых целей (печатать собственную рекламу) – в первом случае предоставляющий немалый дополнительный доход, вполне сопоставимый с доходом от основной деятельности; во втором же – позволяющий совершенно обходиться без затрат на продвижение своей продукции.

Учитывая отсутствия серьёзной конкуренции на рынке ЮФО и ПФО продукция будет востребована в различных секторах промышленности.

**7.Сегмент рынка.**

В настоящее время рынок бумажных пакетов является интересным и достаточно доходным сегментом для производителей.

В ближайшие годы на российском рынке ожидается стабильный рост потребления бумажных пакетов для упаковки пищевых и сыпучих непищевых продуктов - порядка 3-5% в год. Область их применения - упаковка сыпучих пищевых продуктов, строительных смесей, продуктов химической промышленности с предварительным нанесением (или без) флексографической или глубокой печати на наружные слои пакетов и сумок.

Основные виды бумажной упаковки по отраслям промышленности:

Сельскохозяйственная продукция:

• Комбикорма.

• Семена.

• Удобрения.

• Минералы.

• Садовый торф.

Продукция химической промышленности:

• Уголь.

• Сода.

• Казеин.

• Известь.

• Смола ПВХ.

Продукция пищевой промышленности:

• Мука.

• Рис.

• Молоко сухое.

• Крахмал.

• Сахар.

• Картофель.

• Рыбная кормовая мука.

Продукция минеральной промышленности:

• Сухие смеси.

• Меловой порошок.

• Цемент.

• Гравий.

• Песок.

• Тальк.

• Соль.

Прочая продукция:

• Костная мука.

• Целлюлозная вата.

**Брендовая, имиджевая упаковка:**

• Обувь, косметика, парфюмерия, сувениры и т. д.

* для упаковки бакалейных и кондитерских изделий (выпечка, торты и т.п.);
* для упаковки блюд в ресторанах и пунктах быстрого питания;
* для фасовки и хранения сыпучих стройматериалов и других непищевых товаров;
* как рекламный материал на выставках, конференциях и других бизнес мероприятиях;
* для упаковки подарков;
* для упаковки покупок в супермаркетах и магазинах

**8. Риски**  
 Основной риск провала любого производства, несмотря на различную степень конкуренции, возникает в случаи выпуска не качественного продукта и плохо организованного производственного процесса. Отсутствие специалистов и не укомплектованность производства необходимым оборудованием.   
Компания становиться не конкурентно способной.  
Соблюдая:

- обязательства по производству и выпуску качественной продукции

- сроки выполнения заказа

- наличие запаса сырья(бумаги) на складе, для бесперебойной работы

- своевременное разрешение организационно-производственных вопросов

- мотивация сотрудников

- профессиональная подготовка сотрудников.

При соблюдении перечисленных обязательств, все риски сводятся к минимуму.

Брак в данном производстве фактически отсутствует. Забракованная продукция может дорабатываться по нескольку раз.

Сейчас учитывая конфликт с Украиной потребность увеличилась примерно на 50 000 000 ед. в месяц. Данный объем шёл из Украины и Польши.

**9.SWOT**

S

Сильно неудовлетворенный спрос на рынке

Отсутствие конкуренции

Продукт имеет устойчивые конкурентные преимущества перед аналогами

W

Проект находится на ранней стадии организации бизнеса

Необходимость создания и продвижения бренда

Зависимость от поставщиков сырья/комплектующих

O

Рост спроса на продукт

Большие возможности для применения продукта

Слабая конкуренция

T

Присутствие аналогов продукта на рынке

Сезонность спроса

**10.Цели и стратегия маркетинга**

Прежде всего, надо отметить, что рынок бумажной упаковки — динамично растущий. Ужесточаются подходы к вопросам экологии, использованию ресурсов, переработке отходов и их безопасности. Соответственно, спрос на бумагу и картон — натуральные продукты из возобновляемого лесосырья — стабильно растет. Во многих отраслях экономики бумажная упаковка постепенно вытесняет не экологичную полимерную. В настоящее время в Европе и России более половины (64%) бумажных мешков приходится на сегмент строительных материалов, порядка 13% — на продукты питания, 7% — корма для животных, 7% — химия, 5% — удобрения.

Рынок бумажных мешков перспективен не только в плане его емкости. Интересен сам продукт, его эволюция. За последние десять лет конструкция бумажного мешка серьезно изменилась. Созданы настоящие мешки-трансформеры: сложные, с разными типами клапанов (открытых и запаивающихся), с различными типами дна и замков, например zip-замки. По потребительским свойствам бумажная упаковка за счет развития технологий сейчас не только сопоставима с полимерными аналогами, но и превосходит их. По прочности, к примеру, современные бумажные мешки не уступают полиэтиленовым и полипропиленовым, в том числе за счет применения в производстве микрокрепированной крафт-бумаги, гибкой и растяжимой.

Задача нашей компании предоставить на рынок продукцию высокого качества. От этого зависит не только благосостояние нашей компании, но и экономическое развитие различных отраслей потребляющих наш продукт.

Грамотная ценовая стратегия с учетом конъюнктуры рынка, ориентация на наиболее маржинальный продукт, максимально эффективное использование мощностей обеспечивают стабильно высокий спрос на продукцию и создают базу для устойчивого развития предприятий.

**11.Каналы распределения продукции**

Прямые поставки конечному потребителю в различных торговых и промышленно-производственных отраслях. Для территориально отдаленных потребителей, будут открываться торговые представительства с возможностью хранения определенного запаса продукции и её беспрепятственной поставкой на предприятия и торговые склады потребителя.

**12.Реклама и связь с общественностью**

- создание сайта.  
- реклама в СМИ

- размещение информации на специализированных форумах.  
- участие в выставках.

- самореклама.

**13. Инвестиционный план.**

Для реализации проекта необходимы денежные средства в размере 429 000 000 руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| месяц п/п | Наименование | Кол-во | Цена с НДС | Сумма с НДС |
| Подготовительные работы | | | | |
| 1 | Изготовление и монтаж производственного и административного здания. Предоплата 70% от общей суммы стоимости работ 25922645 руб. с НДС | 2 | 18 145 855,00 | 107 845 855,00 |
| Заказ и оплата оборудования 3450000$ /224250000 руб. По курсу ЦБ РФ на 14.08.2015. 65 руб. 40% предоплаты от общей стоимости оборудования. | 17 | 89 700 000 |
| 2 | Организационно-подготовительные работы | 0 | 0 | 0 |
| 3 | Окончание изготовления и монтажа зданий. 20% от общей суммы стоимости работ. | 2 | 5 184 530 | 178 582 105,00 |
| Закупка сырья(бумага) и вспомогательного материала (клей, краска, полиэтилен, паллеты. |  | 50 000 015 |
| Оплата оборудования 55% от общей стоимости. | 17 | 123 337 500 |
| Аттестация рабочих мест |  | 40 040 |
| Декларация таможенного союза |  | 20 020 |
| 4 | Заливка усиленного пола с анти-пыльным покрытием 3,5 кв.м. | 2 | 9 000 030 | 41 724 215,00 |
| Внутренний ремонт с подведением всех коммуникаций (вода, отопление, канализация, слив, электричество и т.д.) Установка пожарной системы безопасности. | 2 | 14 000 025 |
| Сдача производственного и административного здания. Оплата 10% от общей стоимости объекта. | 2 | 2 592 265,00 |
| Закупка мебели в производственное и административное здание. |  | 617 370 |
| Закупка оргтехники и программного обеспечения. |  | 400 010 |
| Оплата оборудования 5% от общей стоимости. | 17 | 11 212 500 |
| Складская техника и вспомогательное оборудование (авто кары, тележки, гидравлические тележки). |  | 3 902 015 |
| Итого |  |  |  | 328 152 175,00 |
| Оборотные средства на: | | | | |
|  | Покупка полуавтоматической машины для склейки клапанного дна комбинированного мешка. | 1 | 40 847 825 | 100 847 825,00 |
|  | Покупку вспомогательного и основного сырья. |  | 50 000 000 |
|  | Фонд заработной платы. |  | 10 000 000 |
| Итого инвестиционные затраты | |  |  | 429 000 000,00 |

**\* план схема строительного объекта с описанием строительных работ см. в Приложении.**

**14.Производственный план**

Для запуска производственного комплекса необходимо:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование** | **ед. измерения** | **кол-во** |
| **1.** | **Строительство производственного здания и административного корпуса.** | кв.м | 4500 |
| **2.** | **Закупка основного и вспомогательного оборудования** |  |  |
|  | Автоматическая машина для бумажных пакетов с плоским дном, модель \*\*\*\*. | шт | 1 |
|  | Встраиваемая секция 4-цветной флексографической печати.  модель \*\*\*\* | шт | 1 |
|  | Автоматическая машина для производства бумажных пакетов с демонстрационным окном, ручками, модель \*\*\*\* | шт | 1 |
|  | Дополнительная опция склейки ламинированной бумаги к пакетоделательной машине \*\*\*\* (добавление системы склейки горячим клеем для дна пакета –США). | шт | 1 |
|  | Автоматическая машина для производства подарочных пакетов, модель \*\*\*\* | шт | 1 |
|  | Автоматическая флексографическая секционная печатная машина, модель \*\*\*\*, автоматическая приводка краски. | шт | 1 |
|  | Автоматический листовой ламинатор, модель \*\*\*\* формат 1050 х 1200 мм. | шт | 1 |
|  | Автоматический экструзионный рулонный ламинатор, модель \*\*\*\* | шт | 1 |
|  | Бобинорезательная машина –\*\*\*\*, для бумаги 40-300 г/м2 | шт | 1 |
|  | Флаторезка, модель \*\*\*\* | шт | 1 |
|  | Автоматический плоский пресс \*\*\*\*, формат 1300 х 950 мм | шт | 1 |
|  | Станок для установки люверсов | шт | 1 |
|  | Станок для установки фиксаторов на веревочные ручки \*\*\*\* | шт | 1 |
|  | Станок для резки бумажных полос для вставки в верхний подгиб пакета, модель \*\*\*\* | шт | 1 |
|  | Станок для высверливания отверстий в пакетах. | шт | 1 |
|  | Линия для производства многослойной трубы бумажного мешка в комплекте с 4-цветной флексопечатью, модель \*\*\*\* | шт | 1 |
|  | Линия для укладки клапанного дна пакета, с функцией подклейки покровного листа и 2-цветной печати, модель \*\*\*\* | шт | 1 |
|  | Линия для производства комбинированной трубы для бумажных мешков, PLC управление, 2-цветная печать, модель \*\*\*\*, в комплекте с системой клееприготовления | шт | 1 |
|  | Автоматическая машина для сшивки и проклейки дна многослойных мешков, модель \*\*\*\* | шт | 1 |
|  | Паллет пресс для обвязки готовой продукции с под прессовкой, модель \*\*\*\* | шт | 1 |
| **3.** | **Выпуск основных видов производимой продукции, бумажной тары и упаковки:** |  |  |
|  | пакеты с V-образным плоским дном, боковым сгибом и смотровым окном. Максимальное производство | шт/час | 36000 |
|  | пакеты малых и средних размеров с прямоугольным дном и смотровым окном. Максимальное производство | шт/час | 13000 |
|  | пакеты с веревочными ручками. Максимальное производство | шт/час | 4800 |
|  | многослойные мешки открытого и закрытого типа с различными видами клапаном. Максимальное производство |  |  |
|  | закрытый мешок с клапаном | шт/час | 8400 |
|  | открытый мешок | шт/час | 9400 |
|  | комбинированные мешки с применением полиэфирного волокна. Прошитые и с клееным дном, открытого и закрытого типа. Максимальное производство | шт/час | 1800 |
| **4.** | **Создание штата сотрудников.** |  |  |
|  | Набор сотрудников в производственный и коммерческий отдел. Подбор и формирование руководящего звена. | Чел. | 43 |
| **5.** | **Поставщики.** |  |  |
|  | Работа с действующими поставщиками, поиск новых поставщиков. |  |  |
|  | ООО «\*\*\*\*» поставка сырья, пленки, бумаги и картона от мировых производителей Германии, Финляндии, Австрии, Швеции представляющих такие торговые марки как Fiskeby, Sappi, MB papers, Mondi, RMG, Pankaboard, BillerudKorsnas, Delfortgroup, Torraspapel, Arjobex, Walki, Leuenberger+C, Галилео Нанотех, Metsä Board Zanders. Проведены переговоры и получены расценки на основные позиции. |  |  |
|  | ГК «Илим» Котласский целлюлозный комбинат. Подписан договор. |  |  |
|  | В качестве поставщика технологического оборудования выбрана компания ООО "\*\*\*\*"  Выбор фирмы - поставщика оборудования основывался на том, что поставщик обеспечивает весь комплекс услуг по поставке оборудования: поставку оборудования, таможенное оформление и доставку в требуемое место, монтаж и пусконаладочные работы, гарантийное и пост гарантийное техническое обслуживание, обучение и переподготовку специалистов. |  |  |

**\*фото оборудования и его технические характеристики см. в Приложении.**

**15. Прогноз объёма продаж.**

|  |
| --- |
| Продукт №1. Пакеты с плоским v-образным дном, боковым сгибом и смотровым окном. |
| Продукт №2. Пакеты с прямоугольным дном и смотровым окном. |
| Продукт №3. Пакеты с веревочными ручками. |
| Продукт №4. Многослойный мешок с клапаном. |
| Продукт №5. Многослойный комбинированный мешок с клапаном. |

**16. Таблица объёма продаж и выручки.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год проекта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|
| Выручка от реализации Продукт 1, руб. | 16100000 | 45000000 | 57000000 | 69000000 | 81000000 |
| Прямые издержки | 3703000 | 10350000 | 13110000 | 15870000 | 18630000 |
| Валовая прибыль | 12397000 | 34650000 | 43890000 | 53130000 | 62370000 |
| Выручка от реализации Продукт 2, руб. | 11754000 | 32400000 | 43200000 | 54000000 | 54000000 |
| Прямые издержки | 5224000 | 14400000 | 19200000 | 24000000 | 24000000 |
| Валовая прибыль | 6530000 | 18000000 | 24000000 | 30000000 | 30000000 |
| Выручка от реализации Продукт 3, руб. | 139200000 | 324000000 | 360000000 | 396000000 | 432000000 |
| Прямые издержки | 23200000 | 54000000 | 60000000 | 48840000 | 53280000 |
| Валовая прибыль | 116000000 | 270000000 | 300000000 | 347160000 | 378720000 |
| Выручка от реализации Продукт 4, руб. | 41615000 | 174000000 | 348000000 | 696000000 | 1044000000 |
| Прямые издержки | 24395000 | 102000000 | 204000000 | 408000000 | 612000000 |
| Валовая прибыль | 17220000 | 72000000 | 144000000 | 288000000 | 432000000 |
| Выручка от реализации Продукт 5, руб. | 18705000 | 43500000 | 52200000 | 60900000 | 69600000 |
| Прямые издержки | 10965000 | 25500000 | 30600000 | 35700000 | 40800000 |
| Валовая прибыль | 7740000 | 18000000 | 21600000 | 25200000 | 28800000 |
| Постоянные затраты (без НДС) | 508464 | 508464 | 508464 | 508464 | 508464 |
| Заработная плата и налоги | 73959973 | 134479811 | 155114697 | 203514636 | 232969316 |
| Чистая прибыль до налогообложения (без НДС) | 65225461 | 277661725 | 377866839 | 539466900 | 698412220 |
| Налог на прибыль (20 %) | 13045089 | 55532340 | 75573362 | 107893376 | 139682439 |
| Чистая прибыль | 52180372 | 222129385 | 302293477 | 431573524 | 558729781 |

**17. Организационный план.**

На первом этапе необходимо сформировать рабочую группу производственного отдела:

Техник–печатник проходит обучение и стажировку у производителя оборудования.

График работы производства: 8 часовой рабочий день, 5 дневная рабочая неделя. В зависимости от загруженности производства, возможен не нормированный график работ.

**Штатное расписание на первые 6 месяцев работы с последующей корректировкой сотрудников и заработной платой.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Список должностей** | **Количество работников** | **Месячный оклад (руб.)** | **Период использования работников (с...по...месяц)** | **ФОТ по должностям (в месяц)** |
| Ген. Директор. | 1 | 40 000 | весь проект | 40 000 |
| Начальник отдела продаж | 2 | 25 000 | весь проект | 50 000 |
| Начальник производства | 1 | 25 000 | весь проект | 25 000 |
| Менеджер | 10 | 15 000 | весь проект | 150 000 |
| Сотрудники производства | 20 | 10 000 | весь проект | 200 000 |
| Технолог-печатник | 5 | 20 000 | весь проект | 100 000 |
| Бухгалтер | 2 | 20 000 | весь проект | 40 000 |
| Уборщица | 2 | 10 000 | весь проект | 20 000 |
| **Итого:** | **43** |  |  | **625 000** |

1. Генеральный директор.

Должностные обязанности:

1. Руководить деятельностью компании, следить за исполнением норм и законов, установленных государственными органами власти.

2. Организовать работу, направленную на повышение рентабельности компании, сокращение затрат, улучшение условий труда рабочим и служащим.

3. Обеспечить выполнение имущественных и финансовых обязательств перед кредиторами и клиентами.

4. Повышать эффективность производства и расширять рынки сбыта продукции.

5. Привлекать квалифицированные кадры и стимулировать работников для выполнения более качественно и оперативно возложенных на них должностных обязанностей, повышать квалификацию работников и их профессионализм.

6. Решать вопросы из области финансового, производственного регулирования деятельности компании, не противореча законодательным актам РФ.

7. Контролировать исполнение поручений и приказов подчиненными и принимать меры по их своевременному и качественному исполнению.

8. Отстаивает в судебном порядке интересы компании по спорным вопросам, а также представляет интересы компании в органах государственной власти.

2.Бухгалтер

Должностные обязанности:

1. Выполняет работу по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций (учет основных средств, товарно-материальных ценностей, затрат на производство, реализации продукции, результатов хозяйственно-финансовой деятельности; расчеты с поставщиками и заказчиками, за предоставленные услуги и т.п.).

2. Участвует в разработке и осуществлении мероприятий, направленных на соблюдение финансовой дисциплины и рациональное использование ресурсов.

3. Осуществляет прием и контроль первичной документации по соответствующим участкам бухгалтерского учета и подготавливает их к счетной обработке.

4. Отражает на счетах бухгалтерского учета операции, связанные с движением основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств.

Подчиняется генеральному директору

3.Начальник отдела продаж.

Должностные обязанности:

1. Осуществление организации сбыта продукции компании.

2. Разработка и предоставление планов продаж на утверждение

руководителю организации.

3. Разработка стратегии для отдела продаж.

4. Составление отчетов по итогам продаж, ведение иной отчетной и

рабочей документации.

5. Внедрение новых программ мотивации.

6. Организация и координация деятельности отдела продаж.

7. Проведение переговоров с основными клиентами компании.

8. Содействие развитию долгосрочных партнерских отношений с

клиентами.

9. Анализ и систематизация клиентской базы компании.

10. Анализ данных продаж.

11. Анализ изменения рыночной конъюнктуры.

12. Анализ эффективности рекламной стратегии компании.

13. Распределение клиентов и заявок между менеджерами отдела

продаж.

14. Заключение договоров на реализацию продукции.

15. Организация обучения, повышения квалификации менеджеров

отдела.

16. Обеспечение безопасных условий труда для находящегося в

подчинении персонала.

17. Осуществление подбора менеджеров в отдел продаж.

18. Осуществление контроля:

- за квалификацией сотрудников отдела;

- за своевременностью отгрузки продукции;

- за состоянием платежей в отделе;

- за выполнением планов продаж и иных установленных показателей;

- за правильностью заключения договоров менеджерами отдела;

- за выполнением договорных обязательств;

- за исполнением сотрудниками отдела продаж технологии процесса

продаж и других локальных актов компании.

Подчиняется генеральному директору.

4. Менеджер

Должностные обязанности:

1.Разрабатывать схемы, формы и технологии продаж товаров, а также заниматься освоением и внедрением новых методов продвижения товаров на рынок.

2.Организовать проведение предпродажных мероприятий направленных на создание благоприятных условий для продажи товара (услуги).

3.Полностью контролировать реализацию коммерческих условий заключаемых договоров и соглашений, а также оценивает степень их возможного риска.

4.Непрерывно изучать рынок продаваемой продукции (услуги), анализировать спрос и предложение, мотивацию потребителя и деятельность, а также прогнозировать тенденции дальнейшего развития рынка.

5. В задачи менеджера по продажам также входит организация сбора маркетинговой информации, о спросе на товары, причинах его повышения либо понижения, а также анализировать потребности покупателей.

6. Выявлять самые перспективные и прибыльные доли рынка продаж товаров и проводить комплекс мер по использованию потенциала данных рынков.

7. Обеспечивать реализацию плана по созданию сети сбыта товаров, т.е. разрабатывать и строить каналы движения товаров к покупателям, а также построение отношений с оптовыми торговыми предприятиями.

8. Выявлять перспективных покупателей товаров и устанавливать деловые контакты.

9. Проводить переговоры по продажам с покупателями по следующим направлениям: представление общих сведений о товарах и их свойствах; введение значимых для продажи критериев оценки товаров; устранение сомнений в невыгодных свойствах товаров; информирование о спросе на товары и отзывах потребителей о товарах; выявление потенциальных потребностей покупателей; пр.

10. Принимать участие в ценообразовании, прорабатывает психологические аспекты переговоров о цене, определять способы обоснования цены, определять формы расчетов по договорам (расчеты по аккредитиву, расчеты чеками, расчеты инкассо, расчеты по открытому счету, банковскими переводами, по товарному кредиту, платежными поручениями, пр.), разрабатывать и применять схемы скидок в зависимости от различных факторов.

11. Менеджер организует преддоговорную работу (выбор вида договоров: дистрибьюторский, купли-продажи, пр.; определяет способы и формы исполнения обязательств, разрабатывает преддоговорную документацию) и заключает договоры (купли-продажи, поставки, пр.).

12. Руководить организацией работ по доставке или отгрузке товаров покупателям по заключенным договорам.

13. Контролировать оплату покупателями товаров по заключенным договорам.

14. Организовывать сбор информации от покупателей о требованиях к качественным характеристикам товаров (сроке службы, правилах пользования, упаковке, др.), а также о требованиях к послепродажному обслуживанию.

15. Анализировать причины направления покупателями претензий, рекламаций по заключенным договорам.

16. Создавать и обеспечивать постоянное обновление информационных баз о покупателях (организационно- правовые формы, адреса, реквизиты, номера телефонов, фамилии руководителей и ведущих специалистов, финансовое состояние, объемы закупок, объемы продаж, своевременность и полнота исполнения обязательств, др.).

17. Поддерживать контакты с постоянными клиентами, перезаключать договоры с ними.

18. Анализировать объемы продаж и подготавливает отчеты по результатам анализа для представления вышестоящему должностному лицу.

19 Организовывать и руководить проведением мероприятий по формированию потребительского спроса на товары, стимулированию продаж, координировать проведение отдельных видов рекламных кампаний, обеспечивать участие предприятия в презентациях товаров, в проводимых ярмарках, выставках.

20. Принимать участие в решении вопросов формирования и изменения направлений развития товарного ассортимента.

Подчиняется непосредственному руководителю начальнику отдела продаж.

5.Начальник производства.

Должностные обязанности:

1. Разрабатывает, применяя средства автоматизации проектирования,

и внедряет прогрессивные технологические процессы, виды оборудования и

технологической оснастки, средства автоматизации и механизации,

оптимальные режимы производства на выпускаемую предприятием продукцию и все виды различных по сложности работ, обеспечивая производство

конкурентоспособной продукции и сокращение материальных и трудовых затрат

на ее изготовление.

2. Устанавливает порядок выполнения работ и пооперационный маршрут

обработки и сборки продукции.

3. Составляет планы размещения оборудования, технического оснащения и организации рабочих мест, рассчитывает производственные мощности и загрузку оборудования.

4. Участвует в разработке технически обоснованных норм времени

(выработки), линейных и сетевых графиков, в отработке конструкций изделий

на технологичность, рассчитывает нормативы материальных затрат (нормы

расхода сырья, полуфабрикатов, материалов, энергии), экономическую эффективность проектируемых технологических процессов.

5. Участвует в проведении экспериментальных работ по освоению

новых технологических процессов и внедрению их в производство, в

разработке программ совершенствования организации труда, внедрения новой

техники, организационно-технических мероприятий по своевременному

освоению производственных мощностей, совершенствованию технологии и

контролирует их выполнение.

6. Осуществляет контроль за соблюдением технологической

дисциплины в цехах и правильной эксплуатацией технологического

оборудования.

7. Изучает передовой отечественный и зарубежный опыт в области

технологии производства, разрабатывает и принимает участие в реализации

мероприятий по повышению эффективности производства, направленных на

сокращение расхода материалов, снижение трудоемкости, повышение

производительности труда.

8. Анализирует причины брака и выпуска продукции низкого качества

и сортов, принимает участие в разработке мероприятий по их предупреждению

и устранению, а также в рассмотрении поступающих рекламаций на

выпускаемую предприятием продукцию.

9. Разрабатывает методы технического контроля и испытания продукции.

10. Рассматривает рационализаторские предложения по

совершенствованию технологии производства и дает заключения о

целесообразности их использования на предприятии.

11. Выполняет отдельные служебные поручения своего

непосредственного руководителя.

12. Осуществляет руководство разработкой производственных программ и календарных графиков выпуска продукции по организации и его подразделениям, их корректировкой в течение планируемого периода, разработкой и внедрением нормативов для оперативно-производственного планирования.

13. Организует оперативный контроль над ходом производства, за обеспечением производства технической документацией, оборудованием, инструментом, материалами, комплектующими изделиями, транспортом, погрузочно-разгрузочными средствами и т.п., а также за осуществлением подготовки производства новых видов изделий.

14. Обеспечивает ежедневный оперативный учет хода производства, выполнения суточных заданий выпуска готовой продукции по количеству и номенклатуре изделий, контроль за состоянием и комплектностью незавершенного производства, соблюдением установленных норм заделов на складах и рабочих местах, за рациональностью использования транспортных средств и своевременностью выполнения погрузочно-разгрузочных работ.

15. Координирует работу подразделений организации, принимает меры по обеспечению ритмичности выполнения календарных планов производства, предупреждению и устранению нарушений хода производственного процесса.

16. Обеспечивает своевременное оформление, учет и регулирование выполнения заказов по кооперации и межцеховых услуг.

17. Контролирует выполнение взаимных требований и претензий подразделений организации, анализирует результаты их деятельности за предыдущий плановый период с целью выявления возможностей более полной и равномерной загрузки мощностей, оборудования и производственных площадей, сокращения цикла изготовления продукции.

18. Проводит работу по выявлению и освоению технических новшеств, научных открытий и изобретений, передового опыта, способствующих улучшению технологии, организации производства и росту производительности труда.

19. Руководит работой производственных складов, обеспечивает участие отдела в проведении инвентаризации незавершенного производства.

20. Организует разработку мероприятий по совершенствованию оперативного планирования, текущего учета производства и механизации диспетчерской службы, внедрение современных средств вычислительной техники, коммуникаций и связи.

21.Осуществляет методическое руководство работой производственно-диспетчерских подразделений организации, руководит работниками отдела.

Подчиняется начальнику отдела продаж.

6.Технолог-печатник.

1.Разрабатывает и внедряет технологические процессы полиграфии, технологическую оснастку, средства механизации и автоматизации, оптимальные режимы производства, обеспечивая производство качественной (конкурентоспособной) продукции при сокращении материальных и трудовых затрат на ее изготовление.

2.Устанавливает порядок выполнения работ и пооперационный маршрут изготовления полиграфической продукции.

3.Разрабатывает и внедряет техническое оснащение и организацию рабочих мест.

4. Получает производственное задание на смену.

5. Подготовка машины к работе.

6. Приладка машины.

7. Контроль качества печатных форм на пригодность к работе.

8. Установка и приладка печатных форм в машине.

9. Закладка краски в красочный аппарат и регулировка подачи краски.

10.Зарядка бумаги и настройка машины на необходимый размер.

11.Приладка машины, печать сигнального оттиска на его утверждение.

12.Печать тиража.

Подчиняется начальнику производства.

6. Переплетчик. Рабочий производственного отдела.

Должностные обязанности:

1.Склейка, сборка, укладка под пресс, фасовка и упаковка бумажных пакетов.

2.Технический контроль, тестирование и отбраковка продукции.

3.Внесение предложений по уменьшению брака производимой продукции.

4. Выполняет отдельные служебные поручения своего

непосредственного руководителя.

Подчиняется начальнику производства.

**18. Экономические показатели эффективности**

|  |  |
| --- | --- |
| Инвестирование | 429 000 000 |
| Средняя годовая чистая прибыль в период окупаемости | 115945945,95 |
| IRR | 265,2% |
| NPV | 1166847307.9 |
| Период окупаемости | 3,7 года |

**19. Диаграмма срока окупаемости проекта.**

**20. Сводная таблица показателей проекта.**



**\*подробный план финансового развития на 5 лет см. в приложении.**