

ООО «Триумф»

Директор

Нагнибеда Евгений Дмитриевич

Бизнес-план

«Организация производства пиломатериалов,
глубоких переделов».

Г. Магнитогорск, Челябинской области

ООО «Триумф»

Общая информация.

Юридический адрес: 455045, Челябинская область, г. Магнитогорск, ул. Труда д.16 кв. 73.

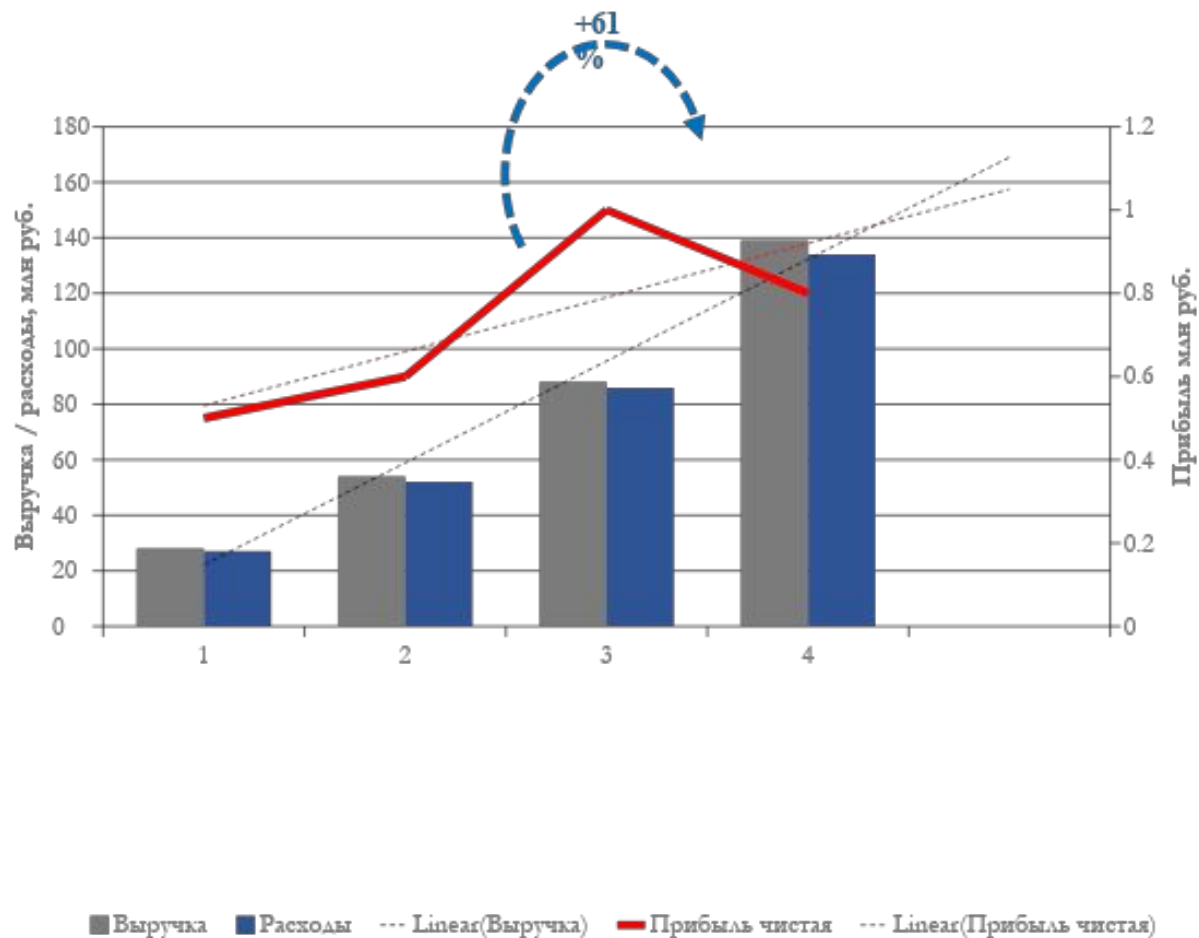
ИНН: 7455034687 КПП: 745501001

Компания занимается лесозаготовительной деятельностью.

ОКВЭД 16.10;

Распиловка и строгание древесины
16.10.1; 16.10.2; 16.10.3; 16.23; и 16.24. 2

Финансовые показатели ООО "Триумф", прогноз + 1 год.



ООО «Триумф» Анализ проекта



АНАЛИЗ РЫНКА

Средняя стоимость 7,5
тыс. руб. м³
Темп роста рынка $\pm 7\%$
ГОД
Объем рынка
44 млн м³
к 2030 году ожидается
увеличение
внутрироссийского
спроса на
пиломатериалы с 15,6
до 24,7 млн м³



ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА

Структура отрасли:
60% лесозаготовка /
40% обработка
древесины .
Поручение президента
РФ
полный запрет на
вывоз из страны грубо
обработанных или
необработанных
лесоматериалов
хвойных и ценных
лиственных пород



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Объем инвестиций
149 млн руб.
ROI- 68%
Ожидаемая выручка за
6 лет накопленным
итогом – 4 020 млн руб.
NPV – 327 млн руб.
PV – 977 млн руб.
IRR – 39%
Срок окупаемости 2,2
года



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Приемлемый и
достижимый уровень
производства и
рентабельности,
составляет
315 млн руб. / год или
15,5 тыс. м³ в год.
EBITDA – 181 млн руб.
в год
EBITDA margin (%)
23%



ИНВЕСТИЦИИ

Технологическое
оборудование 84 млн
руб.
Строительство зданий
и сооружений 54 млн
руб.
Приобретение
земельного участка 10
млн руб.

1

Евровагонка



- 30% от общего объема производства;
- Влажность до 10%

2

Брус в ассортименте



- 30% от общего объема производства;
- Влажность от 8 до 15%

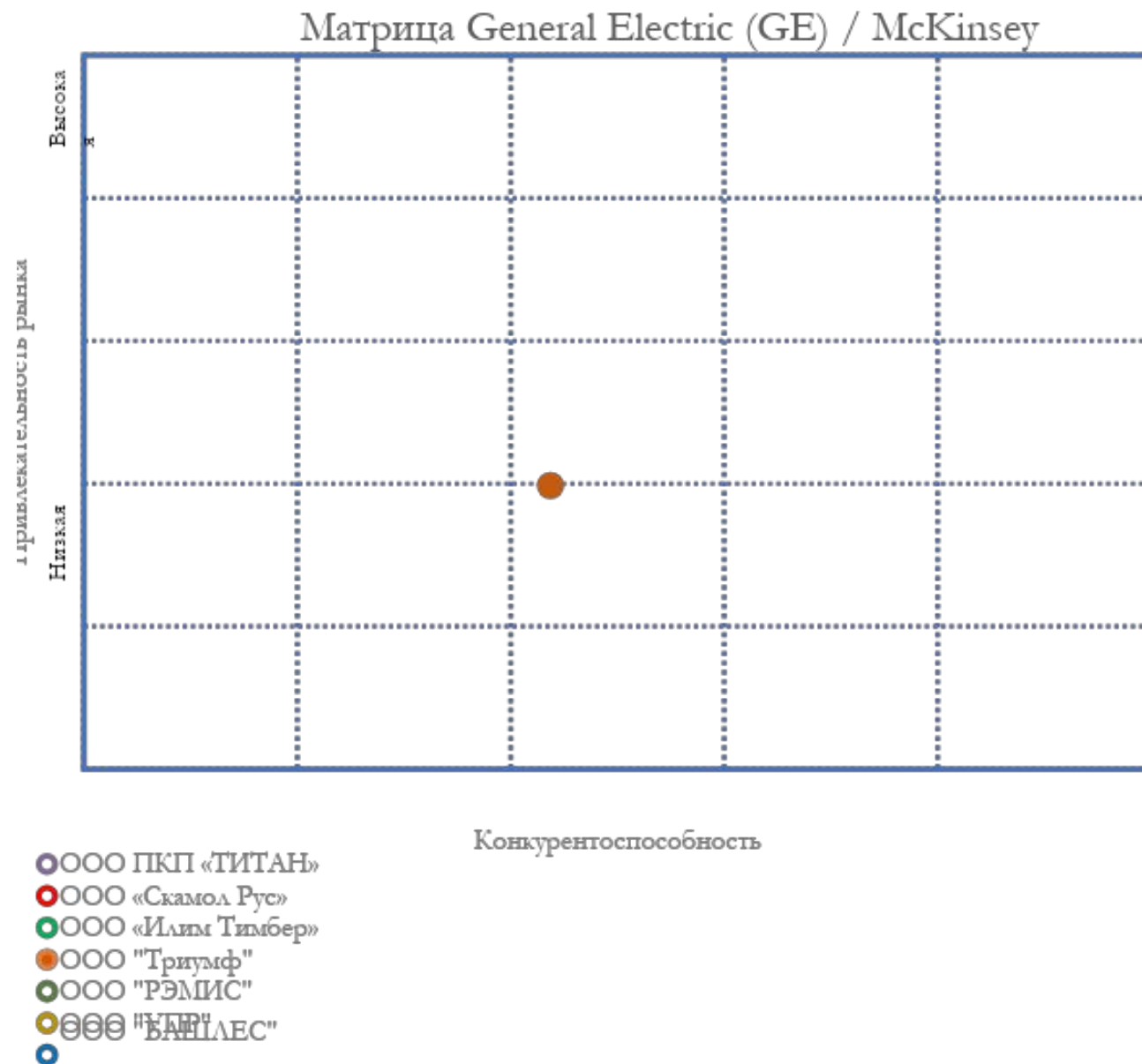
3

Доска в ассортименте



- 20% от общего объема производства
- Влажность от 8 до 20%

ООО «Триумф» Конкуренты



Индекс Херфиндаля - Хиршмана – (распиловка и строгание древесины) ННІ составляет 346.

- индекс ННІ указывает на неконцентрированную отрасль, рынок конкурентен;
 - №5 Средняя привлекательность сегмента — средняя конкурентоспособность бизнеса в сегменте
- Рекомендации общего характера:
- Вход в сегмент возможен в случае, если рынок обладает высоким потенциалом в будущем или компания прогнозирует усиление конкурентных преимуществ.
 - Детально рассмотреть возможность усиления конкурентных преимуществ.
 - Чётко определить источники бизнеса в сегменте (у каких конкурентов планируется забирать долю рынка), выстраивать чёткую стратегию против них

ООО «Триумф» Технологическое оборудование

Разгрузка / погрузка



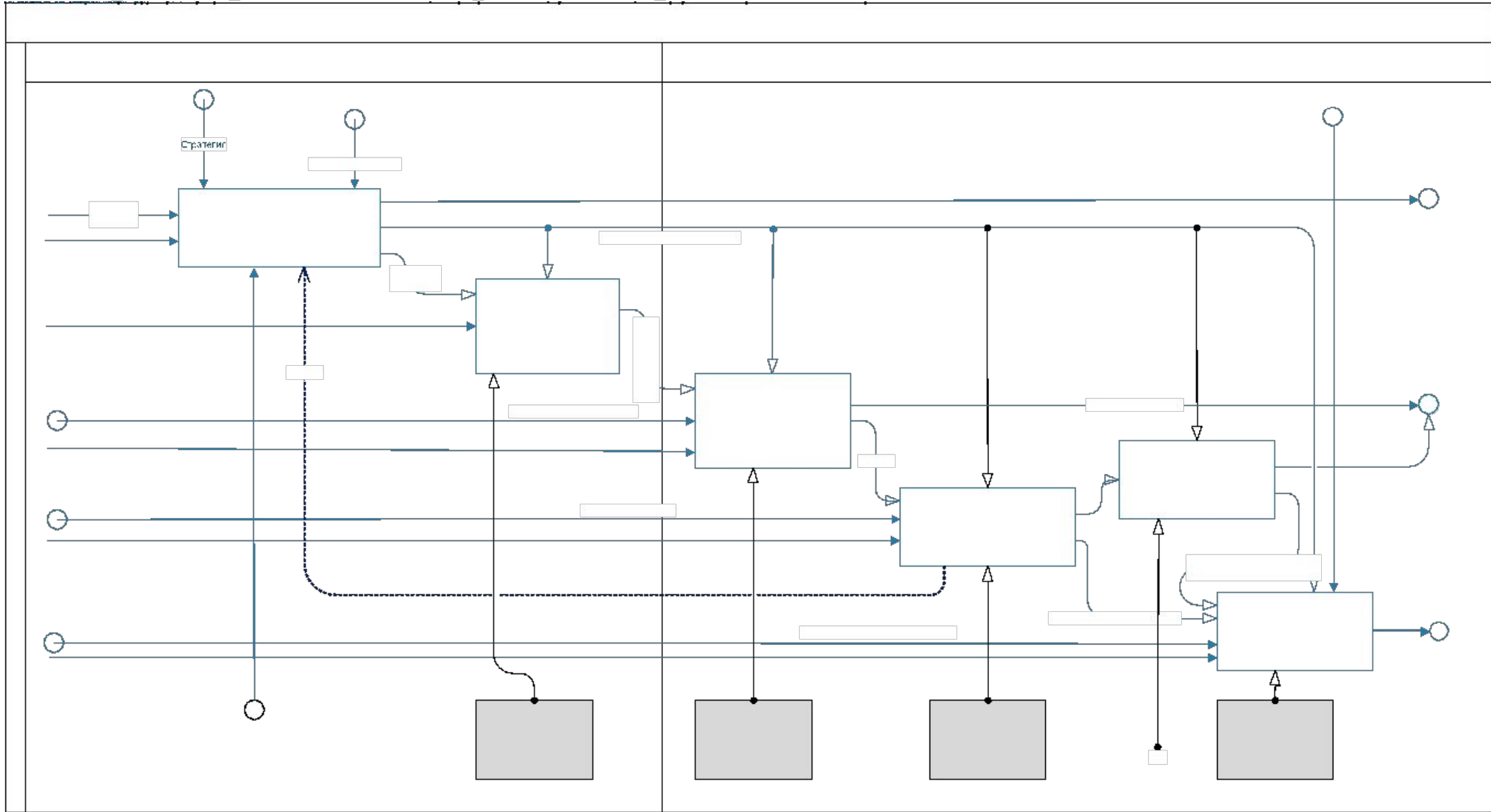
Распиловка; обработка



Сушка

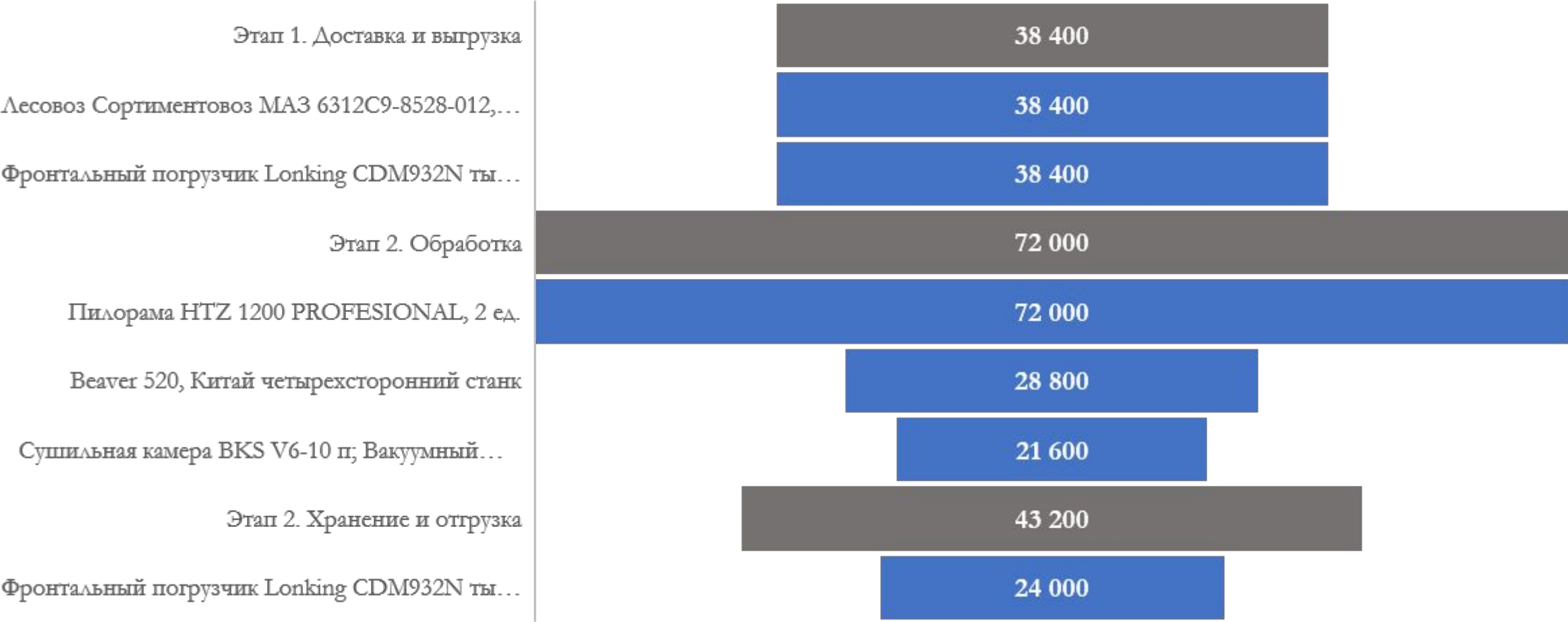


ООО «Триумф» Бизнес процесс производства



ООО «Триумф» Этапы производства и номинальная производительность

Этапы производства и номинальная производительность, м³ год



ООО «Триумф» Структура управления проектом. Команда проекта.



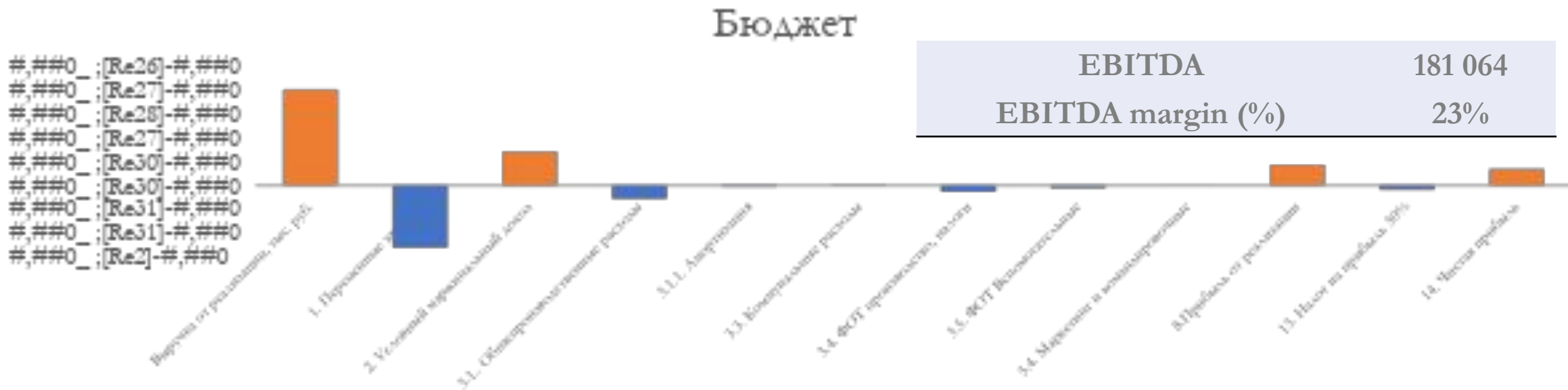
Краткая информация об опыте и компетенции ключевых участников проекта

Нагнибеда Евгений Викторович. Директор ООО «Триумф». Руководитель проекта. Имеет положительный опыт развития бизнеса с 0. Образование - средне – специальное. Функции: управление проектом.

Товолжанская Алена Вадимовна – бухгалтер ООО «Триумф». Учёт и предоставление бухгалтерской информации заинтересованным лицам проекта. Образование – высшее. Стаж работы – 5 лет.

Чухломин Игорь Андреевич – начальник производственной базы. Технический специалист. Управление монтажными и пусконаладочными работами. Дальнейшее эксплуатация и управление производством. Образование – средне – специальное. Стаж работы – 5 лет.

ООО «Триумф» Экономический план, и показатели



Налоговые платежи в
бюджеты всех уровней, год
~106 млн руб.

Коэффициент налоговой нагрузки
0,11

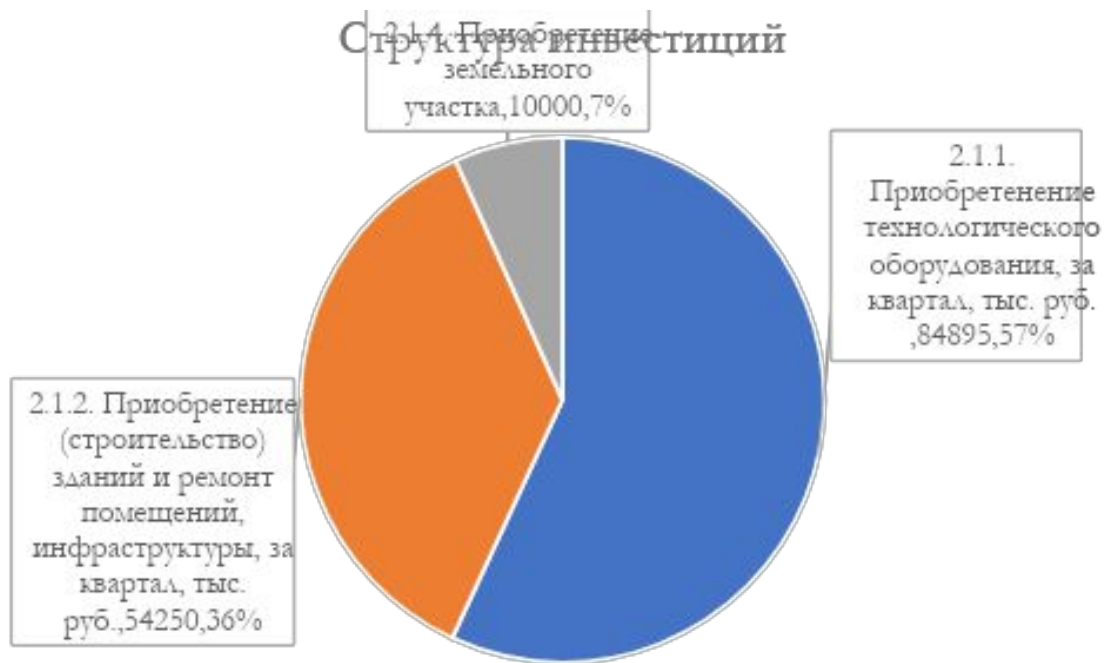
Фонд оплаты труда, год
~64 млн руб.

Средняя заработная платы
производственный службы от 42 до 80 тыс.
руб.

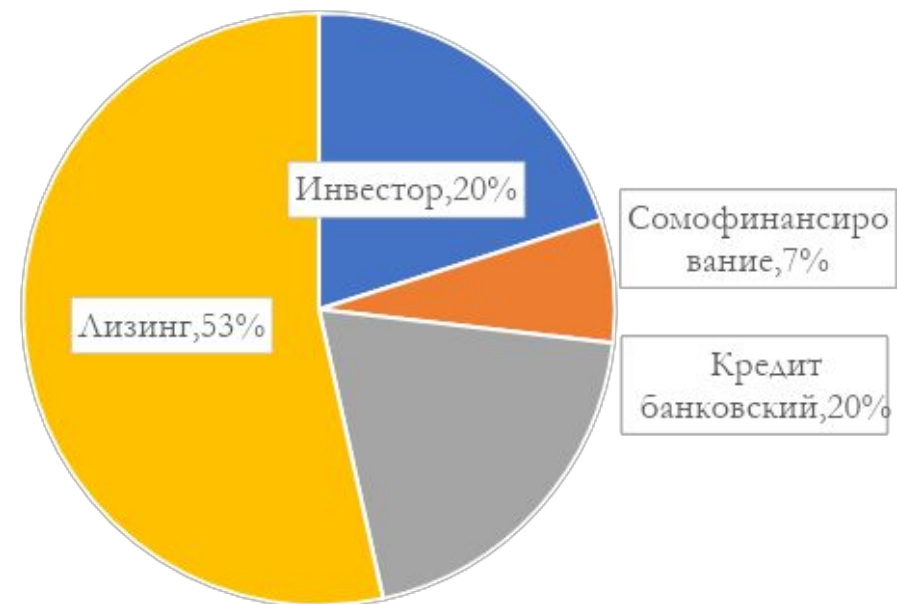
Производительность, тыс.
м³ / человек, год
~1 015 м³

Администрация 4
Коммерческая служба 10
Производство 39
Вспомогательные 24

ООО «Триумф» Инвестиционный план и источники финансирования



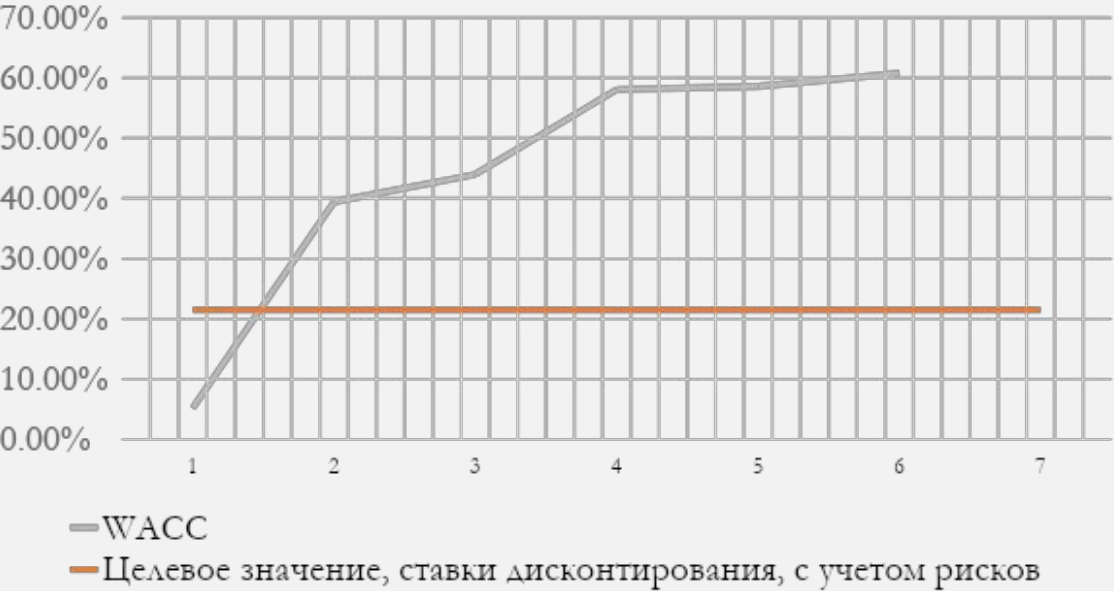
Источники финансирования



Инвестиционный договор № от между ООО «Триумф» и частным инвестором. Договор будет предоставлен по требованию. Сумма инвестиций 30 млн руб.

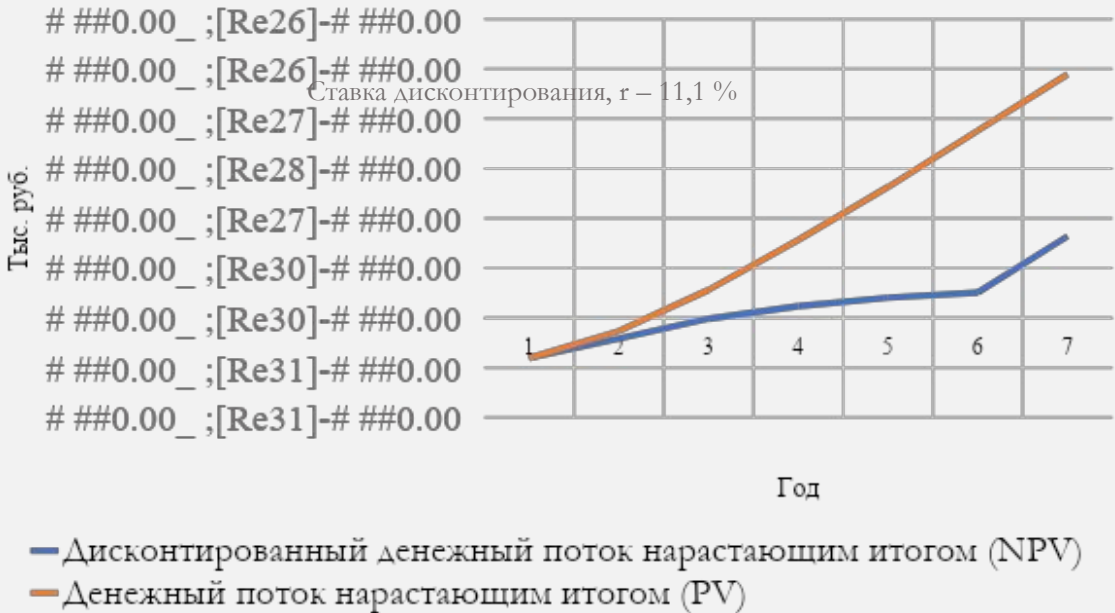
ООО «Триумф». Показатели эффективности проекта

Средневзвешенная стоимость привлекаемого финансирования



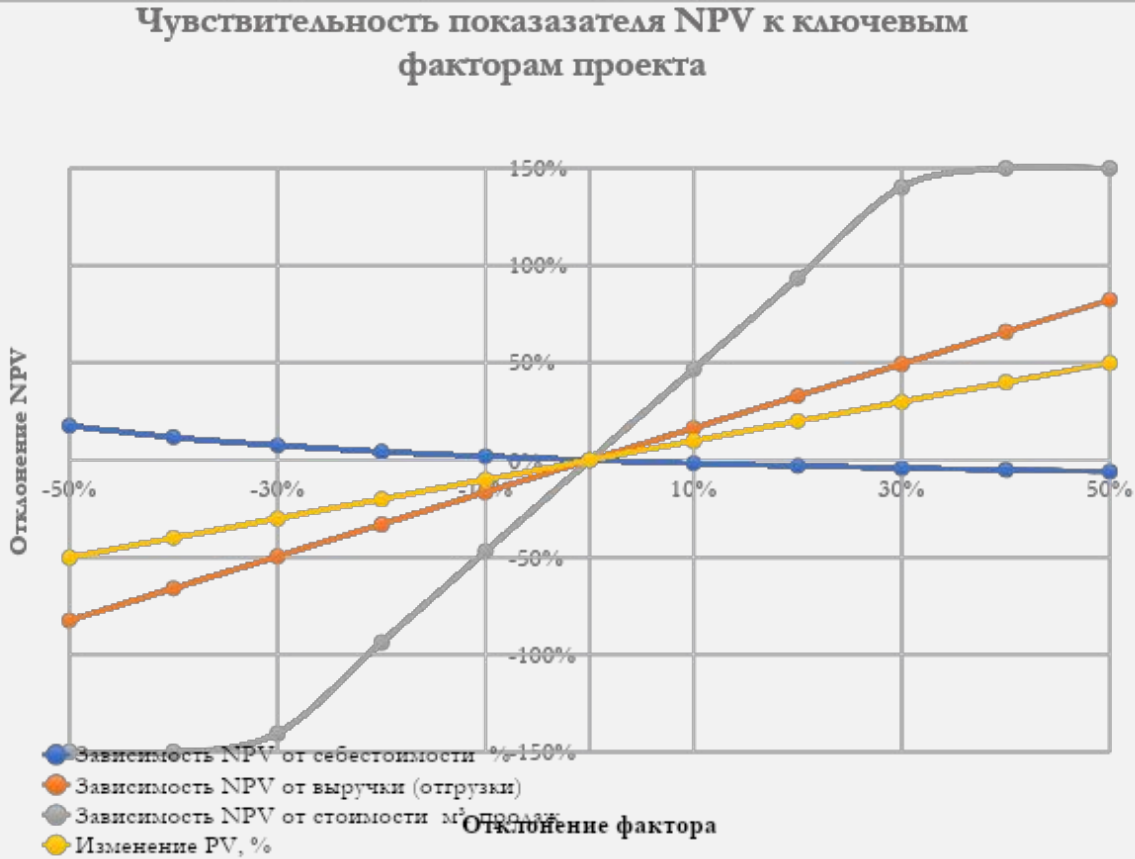
Ожидаемое, расчётное ROA (63,16 %), выше показателя WACC, это означает, что компания может выполнить свои обязательства перед инвестором

Показатели эффективности проекта



NPV	327 618,06	тыс. руб.
	IRR	38,78%
Срок окупаемости T		2,01 лет
Индекс рентабельности инвестиций PI		2,98 Коэфф.

ООО «Триумф». Управление рисками



Стратегии управления от принятия (коммерческая деятельность), до выполнения корректирующих мероприятий

На результат рассматриваемого проекта сильнее всего влияют стоимость единицы продаж (или цена реализации), затем общий объем выручки и, наконец, себестоимость производства

КОНТАКТЫ

Команда проекта, уверена в успехе проекта.

Дополнительная информация

- Бизнес – план;
- ДДС Cash-flow

Будет предоставлена по вашему запросу



Email



Phone

+7 963 476 40 43

+7



Website



Office

ООО «Триумф» г. Магнитогорск