

Бизнес План лесопилки

С одного «куба» пиломатериалов Вы можете легко иметь от 750 до 1 000 рублей так называемыми «грязными». Какова же будет Ваша чистая прибыль с лесопилки, зависит уже от многих дополнительных факторов.

Итак,

Самая простая и бюджетная лесопилка производит следующий ассортимент продукции:

1. «сырую» доску,
2. «тарную» доску,
3. брусок,
4. брус,
5. всевозможные поддоны,
6. а также катушки для кабеля.

Для открытия лесопилки Вам потребуется производственная площадка. Она включает в себя такие понятия, как:

- 1) ангар (площадью не менее 600 квадратных метров),
- 2) навес,
- 3) эстакаду,
- 4) склад №1 для бревен и
- 5) склад №2 для готовой продукции,
- 6) двор для ведения погрузочно-разгрузочных работ.

Также вам потребуется выделенная энергомощность — 400 кВт.

Стоимость арендной ставки на сегодняшний день колеблется в пределах 75-80 тысяч рублей в месяц.

Персонал, который Вам придётся нанимать по принципу сдельной оплаты труда (примерно 300-400 рублей за куб пиломатериалов), не должен превышать 10-15 человек.

Вам придётся также приобрести следующий комплект оборудования (все цены указаны на товары российского производства):

- 1) круглопильный станок (800 тысяч рублей)
- 2) многопильный станок (150 тысяч рублей),
- 3) ленточную пилораму (100 тысяч рублей).

Стартовые вложения в простую лесопилку составляют около 3 миллионов рублей. В эту цифру включено уже оборудование и стоимость первоначальной закупки леса для заполнения склада.

Ожидаемая годовая мощность производства (по проекту) составляет примерно 4,5 тыс. кубометров пиломатериала.

В реальности она выходит к цифре 2,1 тысяч кубометров.

Годовой оборот такого предприятия составляет около 11,2 миллионов рублей.

На точку безубыточности такая лесопилка выходит через полтора года, в самом лучшем случае — год. И это при условии, что строительный рынок наберёт докризисные темпы.

Система же налогообложения Вас ожидает— обычная.

Начинающему предпринимателю из средней полосы стоит помнить, что в районе Подмосковья рубка уже давно и полностью — запрещена. В «глуши» работать намного выгоднее. Там и аренда и подключение к мощностям — дешевле и проще.

Сегодня лесопилки покупают лес по цене от 1 250 рублей за 1 кубометр сухостоя, и по цене до 1 850 рублей за сырую древесину.

Выкуп по аукциону своей делянки в лесхозе (где цена уже идёт по 700–900 рублей за куб) выливается в очень невыгодную экономию — рублей двести-триста на одном кубе, и это самая оптимистичная цифра. А если Вам не повезет (что в данном случае бывает чаще) то экономии не получится вовсе. Только наличие собственной специализированной техники позволит Вам действительно поймать выгоду от покупки собственной делянки в лесхозе. Но она окупается только при сверхмасштабных проектах — маленькая частная лесопилка до этих масштабов не дотягивает.

ЦЕНЫ, ПО КОТОРЫМ СЕГОДНЯ ОТПУСКАЮТСЯ ПИЛОМАТЕРИАЛЫ:

Пять тысяч рублей за кубометр пиломатериалов. С доставкой.

Сопутствующее производство

Собственно, уже упомянутые выше катушки для кабеля и поддоны — это и есть та самая сопутствующая продукция. Она изготавливается из отходов, обрезков.

За смену один рабочий в состоянии изготовить до 30 поддонов (за каждый поддон он получает 25 рублей)

Продаются же эти поддоны за 150 рублей штука.

Основные расходы лесопилки:

аренда — 3 000 долл. в месяц,

электричество,

налоги,

Зарплата персоналу: механик (правщик пил), менеджер (управляющий лесопилкой).

Реклама (в Интернете) от 500 долл. в месяц.

Экспорт леса из нашей страны за рубеж — упал, пошлины государство повысило и собирается повышать ещё больше, поэтому затевать стоит именно маленькое производство, ориентирующееся на внутренние, непрехотливые нужды, на продукцию «неевропейского» качества. Это может прокормить, то есть дать предсказуемый, невысокий, но стабильный доход.

Производить такой лесо-товар по силам почти каждому толковому предпринимателю.

Если бы мы конкурировали друг с другом за интерес западных партнёров, то вести бизнес было бы куда прибыльнее, но и куда сложнее.

Однако, к счастью или к сожалению для мелкого предпринимателя, вооружённого постоянно ломающейся и гонящей брак пилой отечественного производства, внешнему рынку мы до сих пор интересны только как поставщики сырья.

Сколько зарабатывает лесопилка?

«Бизнес-журнал» продолжает беззастенчиво пересчитывать выручку и живописать будни малого бизнеса. На этот раз в свете рампы предстаёт столичный предприниматель, запустивший в середине 2008 года производство пиломатериалов в одной из соседних областей.

Действующие лица

Владелец — собственник нескольких небольших столичных торговых фирм и розничных предприятий самого разного профиля, два года назад решивший податься в производство. Отставной военный, при усах, пятидесяти шести лет.

Пильщик С Похмелья

Безработный В Меру Подшофе

Калькулятор — беспардонный потомок арифмометра, вечно встречающий в разговор и педантично фиксирующий доходы и расходы окружающих.

«Бизнес-журнал» — любопытствующий и расположенный к Владельцу визитер.

Акт первый и единственный

Ангар на краю деревни, к которой вплотную подступает лес. На скамейке у ангара «Бизнес-журнал» и Калькулятор беседуют с Владельцем.

Владелец. Я развитой человек, читаю книги по экономике, в бизнесе уже десять лет, но никак не могу понять направления, чего именно мне хочется — упираться с этой лесопилкой дальше или разогнать тут всех, мать их йети¹.

Калькулятор. Ну расскажите же нам тогда, насколько вам плохо!

Владелец. Да не особенно и плохо. Просто этим летом уже два года будет, как я в лесопильном бизнесе, а у меня все — то легкий минус, то по нулям...

«Бизнес-журнал». (Сочувственно.) Перетерпеть бы вам — кризис все-таки!

Владелец. Так я и запускался как раз перед самым кризисом, с полным пониманием того, что вот-вот жажнет. Образовалось три миллиона рублей свободных, и я решил пристроить их от греха подальше в производство: мало ли какая девальвация в стране случится... А деревяшки — они как хлеб, на них спрос до нуля никогда не упадет. План был такой: поставить дело и утвердиться, пока в экономике будет жупел, а там, глядишь, строительная отрасль в рост опять пойдет, дачник со своим коттеджным строительством опять размножится до необычайности — и я на этой волне выплыву и отобьюсь сторицей. По идее, новый проект под кризис запускать — самое милое дело, если деньги на кармане свои, а не заемные.

«Бизнес-журнал». Дельный план. Вот и ждите роста.

Владелец. Вот и жду, упираться-то я умею. Мое разочарование не от отсутствия прибыли происходит. Я в местных кадрах разочаровался. Господь дал нам громадные леса, и, живя тут, мы сами должны бы по-настоящему быть великанами, а народ наш — непревзойденным мастеровым по дереву. А что имеем? Богатейшая лесом область в ЦФО — а в меру пьющих пильщиков, у которых руки не из жупела растут, в округе по деревьям не сыскать. Пилить бревна на какой-нибудь простенькой ленточной пилораме — это еще куда ни шло. Но чуть оборудование посложнее — сразу портчат!



«Бизнес-журнал». Геометрию доски нарушают?

Владелец. Не только. Я тут недавно для своего круглопильного станка купил импортные победитовые диски. 30 тысяч рублей за диск, между прочим, — российский-то 12 тысяч стоит. Конечно, невелика «модернизация», но радовался: диски на загляденье, лес сейчас мерзлый, он аж звенит, когда его такой пилой пилят. И знаете что? Всего два часа те диски у меня проходили. Пильщик бревна монтировкой поправлял, да и бросил инструмент прямо на потоке. В общем, — цзынь! — и ни монтировки, ни дисков. Сказал я тому окаянному пильщику, что из его зарплаты деньги буду удерживать, так он развернулся и пошел: пилорам-то вокруг как грязи — при каждом колхозе стоят, есть куда устроиться.

«Бизнес-журнал». Да уж, кадры — везде проблема.

Владелец. Знаете, по части «купи-продай» я дока. Могу в любой торговой точке бизнес-процессы выстроить так, чтобы все работало как часы и персонал шевелился. Но здесь, на производстве, у меня это не получается. Теперь я понимаю, что на лесопилке нужно жить безвылазно, иначе здешние работяги начинают беспросветно бухать. А я мотаюсь сюда из Москвы всего несколько раз в неделю: не уследишь.

Исследуемый объект: Лесопилка

Срок существования на рынке — 18 месяцев (с августа 2008 года)

Производственная площадка: ангар — более 600 м², навес, эстакада, склад для бревен и готовой продукции, двор для погрузки и разгрузки. Выделенная энергомощность — 400 кВт. Ставка аренды — 80 тыс. рублей в месяц

Персонал: 16 человек, в основном на сдельной оплате (с «куба»)

Продукция: «сырая» доска, брус, брусочек, тарная доска, поддоны, катушки для кабеля

Основное оборудование (российского производства). Первый ряд: круглопильный станок (распиливает бревно на лафет, подгорбыльные доски и горбыль) — 800 тыс. руб. Второй ряд: многопильный станок (распускает лафет на доски) — 150 тыс. руб., ленточная пилорама — 100 тыс. руб.

Стартовые вложения: 3 млн рублей, включая оборудование и закупку леса на склад

Мощность производства (годовая): проектная — 4,5 тыс. м³ пиломатериалов; реальная — 2,1 тыс. м³

Годовой оборот 11,2 млн руб.

Выход на точку безубыточности: 3-й кв. 2009 года

Перспективы окупаемости: 12–18 мес. при условии восстановления строительного рынка до докризисных объемов

Система налогообложения: обычная

Текущий доход владельца: 0

Калькулятор. Вам бы лесопилочку поставить поближе к дому, к Москве. Так и к самому «шоколадному» рынку сбыта ближе.

Владелец. Нет уж, лучше — поближе к лесу. В Подмоскowie теперь рубка запрещена. Лучше подальше возить пиломатериалы заказчику, чем издалека — бревна на лесопилку. А потом, здесь и аренда ниже, и подключение к сетям дешевле и легче. Хотя и здесь я своих четыреста «ква» (киловатт. — Прим. ред.) полгода дождался...

Подходит Безработный В Меру Подшофе.

Безработный. Здорово, начальник!

Владелец. Здравия желаю!

Безработный. Помнишь, я три месяца назад у тебя работал? Палец мне еще бревном начисто откорячило?

Владелец. Такое разве забудешь? Месячную зарплату тебе за увечье заплатил, а потом врачам еще накатил — чтобы как бытовую травму оформили... Ну-ка, дай свои четыре!

(Пожимают руки.)

Что пришел?

Безработный. Так я теперь как следует подлечился и пробухался. На работу опять к тебе хочу, возьмешь?

Владелец. Возьму запросто. Пиши на воротах мобилу, будет вакансия — позвоню. А она, чую, будет.

(Безработный пишет на воротах ангара, уходит.)

Владелец. Эти ворота у меня — вместо отдела кадров. (Кивает.) А парень этот, в общем-то, хороший. И пьет умеренно — можно взять.

«Бизнес-журнал». Что, продажи у вас в кризис упали?



Владелец. Как ни странно, с продажами все неплохо даже сейчас, в несезон. Заказами-то я обеспечен, благодаря сайту, выше точки безубыточности. Но что толку, если напиливать получается гораздо меньше? 10–15 кубов за смену можем пилить легко. Но за последние четыре дня напилили, например, всего семь кубов: то пилы свело от перегрева, то половина пильщиков вышла не на работу, а в запой...

Появляется Пильщик С Похмелья.

Пильщик (Мимоходом.) Наверстаем, хозяин, не парься! Хорошо идет!

Калькулятор. Раз уж все так по нулям и в минус, расскажите нам, из чего складывается стоимость куба пиломатериалов для конечного покупателя!

Владелец. Смотрите: лес мы сейчас берем по цене от 1 250 рублей за куб, если сухостой, до 1 850 рублей за «зеленку». Тут в отходы надо сразу списывать процентов 35–40. В общем, примерно 2 900 рублей в цене куба нормальных пиломатериалов — это стоимость самого леса.

Калькулятор. А если выкупать по аукциону делянку в лесхозе?

Владелец. Брать лес на корню — это 700–900 рублей за куб. У лесников свой счет при оценке кубатуры, так что делаем поправку на это. Там попадаете немало березы, липы — куда все это девать? Березу на фанеру в наших местах отдавать некому, так что на дрова пускать только. А лес нужно убирать подчистую, до пеньков. Чтобы завалить лес — заплати лесорубам по 300 рублей с куба. Потом нужно сбуртовать, вывезти на «фишкар» — это по 5 тысяч рублей за 15 кубов. Затем доставить бревна до лесопилки... В конечном итоге сэкономишь рублей двести-триста на кубе, и то если повезет. А если не повезет — вообще ничего не сэкономишь, а хлопот все равно поимеешь по полной программе. Лес на корню брать выгодно, только если собственную специализированную технику иметь. А оно с нашими объемами производства надо? Я же — маленький.

Рынок пиломатериалов в цифрах

- В России насчитывается свыше 20 тыс. предприятий — производителей пиломатериалов, из них 99% — малые, с объемом выпуска менее 10 тыс. м³ в год.
- На малые предприятия приходится 60% совокупного производства пиломатериалов.
- Объем рынка в 2009 году — 24 млн м³.
- Доля России в мировом производстве пиломатериалов составляет около 6%, притом что на нашу страну приходится четверть лесных запасов мира. На первом месте по производству пиломатериалов в мире — США (22%), на втором — Канада (15%).
- Средний показатель загрузки производства по отрасли — 54%.
- Свыше 70% пиломатериалов экспортируется.

Источники: Research.Techart, Федеральное агентство лесного хозяйства

Калькулятор. Наверное, не особо. А что дальше? Пилим?

Владелец. Пилим. Я своим пильщикам плачу сдельно — 370 рублей за куб пиломатериалов.

Учитывая, что их на потоке на всех линиях работает восемь человек, при выработке десяти кубов за смену у них нормальный для области заработок получается — больше 10 тысяч рублей в месяц. Если в водке мерить, как местные, — 120 бутылок получается!

Калькулятор. Пилите, пилите... Экологию подрываете?

Владелец. Никак нет. Деловая древесина имеет зрелость 70–80 лет. Если лес простоял до ста — он дрянной: пустой внутри, буреломы сплошные и высокий процент некондиции. Вы в такой лес по грибы-ягоды сами пойдете без удовольствия. Лесники свое дело знают, когда делянки размечают.

Калькулятор. Почем продукцию отпускаете?

Владелец. До кризиса хорошо было: 6 тысяч рублей за куб без доставки. Сейчас — 5 тысяч с доставкой. Есть еще сопутствующее производство: сколачиваем катушки для кабеля и поддоны из обрезков. За поддон плачу рабочему 25 рублей, он в смену наколачивает штук тридцать. До кризиса поддоны расходились по 150 рублей, сейчас за 90 с трудом продаются... С куба пиломатериалов я в итоге имею что-то в диапазоне 750–1 000 рублей. Минусом ко всему этому — все мои текущие расходы.

Калькулятор. Вот тут позвольте полюбопытствовать: какие именно?



Владелец. Аренда — 80 тысяч рублей в месяц, электричество, налоги, то-сё. Работники, которые не на сдельной оплате: «дворовые», механик (он же правщик пил), менеджер. Рекламы в Интернете каждый месяц на 18 тысяч рублей даю. В конце месяца все считаешь — и видишь: концы с концами еле свелись.

Калькулятор. Вам бы какую-нибудь глубокую переработку древесины замутить. Власти говорят, что это приоритет нашей лесной промышленности.

Владелец. Какая, вдрабадан, глубокая переработка с такими кадрами? Вот сушилку поставить, чтобы сухую доску заказчикам гнать, — это да. Чтобы куб не по пять тысяч, а по семь заказчикам отпускать. Так на сушилку нужно миллион-полтора сперва накопить.

Слышится отдаленный, точно с неба, звук лопнувшей струны, замирающий, печальный.

«*Бизнес-журнал*». Это что? Будто птица какая-нибудь... вроде филина.

Владелец. Какого еще филина, вдрабадан?! (Вскакивает). Это ж мои раздолбаи опять дисковую пилу запороли! (Убегает в ангар.)