**Краткий инвестиционный меморандум**

Производство бумаги и изделий из нее традиционно является одной из лидирующих отраслей экономки России, но не Казахстана. До недавнего времени в бизнесе по производству бумаги безраздельно господствовали крупные производственные компании (различные ЦБК), имеющие структуру широко разветвленных холдингов, но с течением времени многие зарубежные производители офисной бумаги А4 зашли на рынок Казахстана. Однако с появлением новых технологий этот рынок становится все доступнее для прибыльной работы небольших компаний. Основой концепции инвестирования в производство бумаги на уровне малого и среднего бизнеса, являются следующие факторы:

* Рынок производства бумаги в России является стабильно растущим, ежегодно прибавляя в среднем 6%. Они, собственно, и являются преимущественно основным «телом» поставщиков офисной бумаги А4 в Казахстане. Также росту рынка способствует увеличение спроса на качественную бумажную продукцию со стороны корпоративного сектора и частных клиентов. В частности, отмечен всплеск спроса на качественную отечественную упаковку промышленных и бытовых товаров.
* Уровень автоматизации производства бумаги, в том числе из макулатуры, позволяет осуществлять полный цикл выпуска в любом приемлемом масштабе. Причем, важным фактом здесь является то, что можно приобретать автоматические лини, предназначенные для выпуска нескольких видов, сортов продукции. На рынке таких производственных линий для изготовления бумаги имеется большой выбор модельного ряда — с мощностью выпуска — от 1 т до 50 т за рабочую смену, при относительно невысоком диапазоне цен — от 70 000,00$ до 200 000,00 $.

Следует добавить, что, несмотря на повсеместную компьютеризацию экономики, спрос на бумажную продукцию неуклонно растет. Это связано в первую очередь с тем, что использование бумаги получает новые виды применения, как в коммерции, так и в повседневной жизни.

Срок окупаемости составляет **18** месяцев.

Первоначальные вложения будут равны **100 000 000,00 (сто миллионов)** тенге.

Точка безубыточности достигается на **5-6** месяц работы производства.

Средняя прибыль в месяц **23 450 000,00** тенге.

**2. Описание бизнеса, продукта или услуги**

Данным проектом бизнес-плана предусмотрено производство бумаги полного цикла. Основой расчет бизнес-стратегии делается на поставку продукции для клиентов, принадлежащих к корпоративному (предпринимательскому) сегменту, а также работа с государственными или муниципальными заказчиками.

Основой технического задания по созданию своего бренда офисной бумаги А4 выступил общепринятый «стандарт»:

* Бумага для офисной техники типа «Sveto Copy» (A4), ГОСТ Р 57641-2017. Средняя отпускная цена: 1 500,00 тенге.

Тип: бумага

Тип бумаги: копировальная

Назначение: лазерный принтер, струйный принтер

Вид бумаги: офисная

Формат: A4

Фасовка: лист

Количество листов: 500

Цвет бумаги: белый

Покрытие: матовое

Плотность: 80 г/м²

Белизна: 146 %

Влажность: 5 %

Толщина: 104 мкм

Непрозрачность: 90 %

.

Общий объем выпуска бумаги составляет — 22-30 тонн в месяц, при 60% — 70% загрузке мощности оборудования.

Рабочий график производства — в одну рабочую смену, при 5 дневной рабочей неделе.

В качестве дополнительной услуги клиентам предлагается услуга по бесплатной доставке, если предполагается оптимальный объем заказа со стороны клиента.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта:** | **Слабые стороны проекта:** |
| * стабильно растущий спрос на бумагу, в том числе для производства упаковки; * гибкий подход в выборе каналов продаж, поставок продукции; * быстрая адаптация к меняющемуся рынку бумажной продукции; * возможность индивидуального подхода к запросам клиентов по ассортименту и качеству продукции. | * конкуренция со стороны зарубежных компаний — лидеров рынка; * некачественная работа персонала, выход из строя оборудования; |
| **Возможности проекта:** | **Угрозы проекта:** |
| * расширение бизнеса за счет увеличения ассортимента бумаги — изготовление бумаги для подарков, визитных карточек; * возможность создания сопутствующих видов бизнеса — работа по эксклюзивным заказам, создание своих собственных торговых точек и каналов поставки; | * Повышение цен на электроэнергию, отбеливатели и другие реагенты, ЗИП; * Повышение арендной платы / расторжение договора аренды; * Снижение покупательной способности со стороны ключевого сегмента клиентов, общее снижение спроса на бумажную продукцию из- за автоматизации бизнес-процессов. |

Максимально «жирный» плюс – получение статуса отечественного производителя с внесением в список локальных поставщиков.

Вышеуказанное даёт возможность «подмять» под себя все государственные закупки офисной бумаги А4 как минимум на 1 календарный год.

**3. Продажи и маркетинг**

Приоритетной задачей организации производства бумаги в рамках данного бизнес-плана является как получение заданной нормы прибыли и окупаемости вложенных инвестиций, так и создание долгосрочных отношений с клиентами. Без этого трудно получить и расширить свою рыночную нишу.

В целях достижения обозначенных экономических показателей бизнес-плана предлагается придерживаться следующей структуры маркетингового плана:

**Целевая аудитория потребителей и соответствующие каналы продаж**

Основными группами клиентов, потребителей производимой бумаги являются:

* коммерческие компании, торговые предприятия, бизнесы для которых необходим не только качественный упаковочный материал, но и офисная бумага стандарта А4 для ведения документооборота. Эта группа клиентов формирует на 80% устойчивый спрос на бумагу для товарных чеков. Основной канал продаж для этой категории потребителей является прямая поставка по индивидуальным коммерческим контрактам. Также часть бумаги реализуется через торговые сети, торгующие канцелярскими принадлежностями.
* государственные и муниципальные учреждения, организации и предприятия любого профиля. Для заключения подобных контрактов необходимо принять участие в электронных торгах и аукционах, проводимых через государственную электронную платформу.
* частным клиентам продукция поступает, как правило, через розничные торговые сети, куда бумага поставляется по коммерческим контрактам.

Также определенной группой клиентов могут служить различные общественные организации, НКО, благотворительные фонды, для которых также необходимы бумажные носители для составления отчетности и работы.

**Реклама**

Рекламный портфель бизнеса по производству бумаги ориентирован в большей степени на местный или региональный рынок. Для этого можно использовать следующие рекламные методы и форматы:

* создание своего интернет сайта (бумага.kz), который будет служить не только эффективным каналом продаж, но и для распространения рекламы. Имеет смысл на сайте транслировать в онлайн режиме процесс производства (через веб-камеру), а также сформировать на сайте красочный каталог с подробной информацией о свойствах, качестве и цене производимой продукции.
* использование традиционных методов распространения рекламы — через муниципальные и региональные СМИ, публиковать рекламу через деловые издания, ориентированные на аудиторию, связанную с предпринимательством и бизнесом.
* участие в различных рекламных акциях и выставках, связанных с тематикой бизнеса, ведения документооборота, создание новых видов упаковки и другой продукции, где необходимы бумажные носители.

Также неплохой рекламной акцией будет участие в различных творческих конкурсах, например, конкурс на лучшее изделие из бумаги в стиле японского искусства оригами, с получением приза от компании.

**Система стимулирования и программы лояльности**

Для привлечения клиентов и построения с ними долгосрочных отношений можно воспользоваться стандартными программами лояльности — предоставление скидок, бонусные накопительные баллы и т.д. Также в качестве эффективной меры привлечения клиентов, можно предусмотреть бесплатную доставку готовой продукции.

**4. План производства**

Схема юридической регистрации предприятия по производству бумаги, согласно соблюдения буквы закона Казахстана, состоит их двух этапов:

**Первый этап** связан с регистрацией предприятия как субъекта правовых и коммерческих отношений.

Для этого рекомендуется воспользоваться наиболее простой формой регистрации бизнеса в виде ИП. Такая модель бизнеса имеет свои преимущества, прежде всего в том, что в ней используется упрощенная форма налогообложения с единой ставкой налога в 3%. Причем система исчисления налогооблагаемой базы также производится по самой простой схеме — «доходы минус расходы».

Минимальный период регистрации ИП — 3 рабочих дня. Примерная цена подготовки и оформления всех необходимых документов — от 50 тыс. до 100 тыс. тенге.

Как альтернативный вариант — это зарегистрировать компанию в форме «ТОО» (Товарищество с ограниченной ответственностью). Такой правовой статус компании дает ей возможность получить определенные преимущества:

* Напрямую работать с юридическими лицами — клиентами по учету НДС, который в данном случае может быть перевыставлен по дальнейшей цепи поставки продукции, вплоть до розничной или оптовой торговой сети.
* Возможность оформления частичного или полного возврата НДС через налоговую службу.
* Наличие у компании статуса «ТОО» также способствует более доверительному отношению со стороны контрагентов, особенно при заключении долгосрочных контрактов.

Также компании, имеющей организационную правовую форму «ТОО», проще принимать участие в различных аукционах и торгах по поставкам продукции для государственных или муниципальных нужд.

Регистрацию «ТОО» можно оформить через специализированные юридические фирмы «под ключ», с подготовкой всех документов. Стоимость такой услуги не превышает 150 — 200 тыс. тенге.

При подаче заявления на регистрацию является обязательное указание основного кода деятельности ОКЭД — «Производство бумаги».

**Второй этап общего процесса регистрации** предприятия как бизнеса, связан с тем, что понадобится оформить пакет разрешительных документов, таких как:

* Разрешение на эксплуатацию промышленного оборудования. Также понадобится оформить разрешение и пройти сертификацию на соответствие экологическим стандартам.
* Сертификат на соответствие рабочих мест гос. стандартам — это выполняется через службу по надзору за соблюдением трудового законодательства (Трудовая инспекция).
* Сертификация производственных и бытовых помещений по лини СЭС и службы пожарного надзора.

Кроме этих основных документов также необходимо заключить соответствующие контракты с муниципальными коммунальными службами и предприятиями на поставку электроснабжения, воды, санитарно содержания территории и вывоз отходов.

## 5. Организационная структура

Производство бумаги, используемой как в делопроизводстве, так и в быту, можно с полным правом отнести к области высокотехнологичного производства. Поэтому используемое оборудование (автоматические линии), технологии и материалы требуют от персонала определенных навыков, профессиональной подготовки для эффективной и безопасной работы.

**1. Управляющий**. В обязанности управляющего входит не только оперативное административное руководство работой подчиненного ему персонала. Он также ведет непосредственную работу с поставщиками сырья и ключевыми клиентами, ведет первичную управленческую отчетность. Кроме этого он обязан эффективно взаимодействовать с государственными контролирующими органами власти, представителями местной власти.

**2**. **Заместитель по коммерческой работе (снабженец)**. В должностные обязанности данной штатной позиции входит непосредственная работа с поставщиками сырья (особенно с компаниями, работающими со вторичным бумажным сырьем), оборудования и запасных частей к нему, с клиентами, с торговыми сетями. На нем лежит ответственность за своевременное выполнение контрактных условий. Также заместитель управляет рекламным бюджетом компании, осуществляет контроль за администрированием работы интернет-сайта.

**3. Мастер-технолог**. За этой штатной единицей закреплена обязанность по соблюдению стандартов и норм всего технологического процесса — от подготовки сырья, изготовления бумаги до финальной стадии упаковки, складирования и отгрузки потребителю – запустить/утвердить/подписать и задокументировать.

**4. Технолог-оператор**. Оператор выполняет все основные технологические операции и стандарты в производственном цикле выпуска бумаги. От оператора требуются знание и навыки работы на соответствующем технологическом оборудовании, неукоснительно соблюдать технологические требования и меры техники безопасности.

Все операторы, работающие в производственном цехе, должны обладать навыками взаимозаменяемости друг друга, уметь работать в команде.

**5. Инженер-технолог**. На инженере-технологе лежит полная ответственность за исправную работу всего технологического оборудования, своевременной замене комплектующих частей и пополнение расходного материала. Также по указанию инженера производится ремонт и техническое обслуживание производственных автоматических линий силами привлекаемых специальных ремонтных организаций. Так как на оборудование идёт полная гарантия 1 (один) год – на первое время рекомендуются закупить ЗИП – части оборудования или схемы, которые имеют наибольший шанс выйти из строя. У производителя оборудования за 15 лет работы имеется такой список.

Кроме предусмотренного штатным расписанием персонала, предусмотрено использовать услуги сторонних специалистов. В частности, бухгалтерское сопровождение бизнеса будет осуществляться в форме аутсорсинга, а охрана объекта будет возложена на частное охранное предприятие, в принципе, как и пожарная служба.

| **Персонал** | **Кол-во** | **Зарплата на 1 сотрудника (тг.)** | **Зарплата Итого (тг.)** |
| --- | --- | --- | --- |
| Управляющий | 1 | 800 000,00 | 800 000,00 |
| Заместитель по коммерческой работе | 1 | 400 000,00 | 400 000,00 |
| Мастер — технолог | 1 | 300 000,00 | 300 000,00 |
| Технолог — оператор | 4 | 200 000,00 | 800 000,00 |
| Инженер — механик | 1 | 200 000,00 | 200 000,00 |
| **Общий фонд ЗП тг.** | | | **2 500 000,00** |

Полный расчет ФОТ (Фонд Оплаты Труда) на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.