

Для достижения второй цели можно порекомендовать ООО «Фортис М» проводить промоакции (в летнее время) в крупных мебельных магазинах г. Асбеста и г. Екатеринбург с целью ознакомления потребителей с новыми моделями и для повышения продаж в весенне-летний период на новые и продаваемые модели устраивать продажи со скидками по акциям ООО «Фортис М». В период увеличения продаж также следует организовать рекламную кампанию.

Задачами рекламной кампании являются:

- формирование потребности в производимой мебели;
- побуждение потребителя обратиться к ассортименту данного производителя;
- стимулирование сбыта;
- формирование у потребителя определенного образа фирмы.

Для решения данных задач проектируются следующие виды рекламы:

- имидж-реклама;
- стимулирующая реклама.

Планируется использование таких рекламных средств, как реклама в прессе, радиореклама, телевизионная и наружная реклама. Руководство ООО «Фортис М» намеревается поддерживать связи с общественностью, имеющиеся в настоящее время, в частности продолжить участие в радиопередачах, работу с местными группами по интересам, публикацию статей. При этом руководство будет официально представлять свою компанию, что обеспечит полное и адекватное освещение деятельности компании в средствах массовой информации. Тематика выступлений охватит такие вопросы, как уникальность концепции, качество продуктов, богатый опыт и глубокие знания сотрудников.

Бюджет рекламы составит 84 тыс. руб. в квартал.

Хороший бизнес-план должен начинаться с описания ситуации в отрасли, и в бизнес-плане ООО «Фортис М» это описание выполнено кратко и четко. Приводятся и общие соображения, и конкретная статистика, поэтому читатель бизнес-плана получит представление как о рынке в целом, так и о конкретном предприятии. Данный бизнес-план был представлен инвестору на рассмотрение для выделения необходимой суммы в размере 6 млн руб. для реализации проекта в 2012-2013 гг. Перед представлением полного бизнес-плана инвестору было подписано Соглашение о конфиденциальности, чтобы избежать возможность утечки информации в условиях рыночной конкуренции.

В.В. Мезенова, Н.К. Прядилина, А.Н. Боталова
УГЛТУ, Екатеринбург, РФ
Lotos_nk@inbox.ru

**ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НА МАЛЫХ
ЛЕСОПИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ЕКАТЕРИНБУРГА
ЛЕНТОЧНОПИЛЬНЫХ СТАНКОВ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
(HOME-PRODUSED BANDSAWS USED
ON YEKATERINBURG SAWMILLS EVALUATION)**

Правильный выбор лесопильного оборудования – основа успеха предприятий малого лесопиления.

The correct choice of machine tool equipment is the foundation of the success of saw-mills.

За последние несколько лет в российском лесопильном комплексе увеличилось количество мелких и средних предприятий, на долю которых приходится большая часть произведенных пиломатериалов в стране. На сегодняшний день малое лесопиление остается низко рентабельным, одна из причин этого – его невысокий технический уровень.

Технология малого лесопиления базируется на применении ленточнопильных и круглопильных станков малой мощности. Применение современных технологий ленточного пиления позволяет повысить выход пиломатериалов до 90 %, что непосредственно влияет на рентабельность малых предприятий и состояние российского лесопиления в целом. Таким образом, производство ленточнопильных станков является необходимым условием эффективного оснащения малого лесопиления.

Самое важное требование субъектов малого лесопиления к изготовителям основного оборудования – это оптимальное соотношение цены и качества. Ленточнопильные станки (установки) внешне как близнецы похожи друг на друга и в основном отличаются качеством изготовления. В табл. 1 приведены сравнительная характеристика известных отечественных марок ленточнопильных станков и их производители. Объектом нашего исследования является ОАО НПП «СТАРТ», выпускающий станки «СТАРТ-3».

Таблица 1

Сравнительная характеристика ленточнопильных станков

Показатели	«Зубр-4» ООО «Машино-строительный завод «Зубр» (г. Тюмень)	«Атлант» Производственное объединение «Аликом» (г. Пермь)	МАСТЕР 2000-05 ООО «Мастер» (г. Санкт-Петербург)	ЛС-3 ООО «Тондо» (г. Санкт-Петербург)	«СТАРТ-3» ОАО НПП «СТАРТ» (г. Екатеринбург)
1. Максимальная длина бревна, м	7,2	6,5	7,5	6,5	6,8
2. Максимальный диаметр бревна, м	1,15	0,85	0,9	0,7	0,82
3. Толщина пропила, мм	1,5	4	2,2	2	1,5
4. Потребляемая мощность, кВт	11	11	18	7,5	11
5. Производительность, м ³ (за смену 8 ч)	6,7	7	9,6	5	8
6. Масса общая, кг	1070	910	3600	500	960
7. Диаметр шкивов, мм	650	600	850	482	650
8. Ширина пильного полотна, мм	20	30	35	32	35
9. Длина пильного полотна, м	3,5	3,5	6,7	4	4
10. Линейная скорость пильного полотна, м/с	25	36	40	15	30
11. Цена, тыс. руб	197	167	288	140	296

Использование метода ранжирования позволило определить конкурентные возможности ленточнопильного станка «СТАРТ-3». Ранжирование производилось по каждой категории признаков. Оценка велась по пятибалльной системе. Полученные результаты сведены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты ранжирования

Показатели	Ранг значимости параметра	«Зубр-4»	«Атлант»	«МАСТЕР 2000-05»	«ЛС-3»	«СТАРТ-3»
1. Максимальная длина бревна, м	1	5	4	5	4	4
2. Максимальный диаметр бревна, м	2	5	3	4	2	3
3. Толщина пропила, мм	5	5	3	4	4	5
4. Потребляемая мощность, кВт	3	4	4	5	3	4
5. Производительность, м ³ (за смену 8 ч)	4	2	3	5	1	4
6. Масса общая, кг	1	4	3	5	2	3
7. Диаметр шкивов, мм	1	4	4	5	2	3
8. Ширина пильного полотна, мм	1	2	3	5	4	5
9. Длина пильного полотна, м	1	3	3	5	4	4
10. Линейная скорость пильного полотна, м /с	1	2	4	5	1	3
11. Цена, тыс. руб	5	3	4	2	5	2
Средний ранг	-	90	86	103	79	91
Конкурентная позиция		3	4	1	5	2

Исходя из результатов проведенного анализа, можно сделать вывод, что ленточнопильный станок «Старт-3» имеет вторую конкурентную позицию и проигрывает станку «Мастер» (самому конкурентоспособному) только по цене.

Далее были выполнены расчеты по использованию в лесопильном производстве двух видов лесопильного оборудования – наивысшей ценовой категории («Старт-3») и наинизшей ценовой категории («ЛС-3»).

Для оценки сравнительной экономической эффективности при рассмотрении двух вариантов учитывались себестоимость 1 м³ полученных пиломатериалов, стоимость владения и другие показатели.

Для расчета эффективности ЛПУ «Старт-3» были использованы данные, полученные в результате типовых испытаний, проводимых на предприятии ОАО НПП «СТАРТ». Данные для расчета проекта с использованием ЛПУ «ЛС-3» установлены согласно опыту компании ИП «Зодчий» (Екатеринбург), где использовалось данное оборудование.

На основе результатов исследования сделан вывод, что при прочих равных условиях себестоимость 1 м³ пилопродукции при варианте использования ЛПУ «Старт-3» ниже на 578 руб., чем при варианте использования «ЛС-3», вследствие:

- 1) более высокой сменной производительности ЛПУ «Старт-3» относительно ЛПУ «ЛС-3» (8 м³ против 5 м³), следовательно, большего годового объема производства;
- 2) меньших простоев по причине ремонта оборудования;
- 3) высокого качества и геометрии получаемой доски, что дает возможность извлечь большую прибыль за счет более высокой цены качественных пиломатериалов.

Организация производства пилопродукции на базе ЛПУ «ЛС-3» при предложенных условиях оказалась нецелесообразной.

При установлении стоимости владения ЛПУ «СТАРТ-3» и «ЛС-3» для сопоставимости вариантов расчет сделан на период 10 лет (табл. 3., табл. 4).

Таблица 3

Суммарные затраты на приобретение оборудования

Наименование оборудования	Срок полезного использования, лет	Количество приобретенного оборудования за 10 лет, шт.	Цена оборудования, тыс. руб.	Затраты на приобретение оборудования за 10 лет, тыс. руб.
ЛПУ «ЛС-3»	4	2,5	140,00	385,00
ЛПУ «Старт-3»	10	1	296,00	323,00

Таблица 4

Стоимость владения и упущенная выгода

Показатели	ЛПУ «ЛС-3»	ЛПУ «Старт-3»
Стоимость владения		
Затраты на покупку оборудования за 10 лет, тыс. руб.	385	323
Затраты на ремонт оборудования за 10 лет, тыс. руб.	148	131
Итого стоимость владения, тыс. руб.	533	454
Упущенная выгода		
Потери от простоев, связанных с ремонтом оборудования, в год (невыпущенная продукция), тыс. руб.	828	332
Стоимость 1 м ³ произведенных необрезных пиломатериалов в зависимости от сортности, руб.	3892	3314
Потери по сортности с 1 м ³ произведенных пиломатериалов на ЛПУ «ЛС-3» относительно ЛПУ «Старт-3», руб.	265	0
Потери от сортности на годовой объем производства (1000 м ³), тыс. руб.	265	0
Итого потерь за год, тыс. руб.	1093	332

Расчетами было доказано, что ориентация предпринимателя на ценовой критерий может оказаться ошибочной.

При выборе вариантов использования ЛПУ на малых лесопильных предприятиях следует комплексно подходить к оценке, учитывая не только затраты на приобретение оборудования, но и стоимость владения и упущенные возможности.

По сравниваемым вариантам видно, что стоимость владения ЛПУ «Старт-3» по истечении 10 лет, несмотря на более высокую цену, на 79 тыс. руб. ниже, чем стоимость владения ЛПУ «ЛС-3». Это связано с длительным сроком полезного действия «Старт-3» и высокой надежностью данного оборудования. Упущенная выгода при эксплуатации «Старт-3» в год ниже на 761 тыс. руб., что связано с более высоким качеством, получаемых на этом оборудовании пиломатериалов, а также минимальными потерями времени на ремонт оборудования.