

Демо Версия

Содержание

	Стр.
Введение	5
1. Резюме проекта	7
1.1 Суть проекта, описание деятельности.....	7
1.2 Цели бизнес-плана и задачи бизнеса.....	7
1.3 Стоимость реализации проекта и источники финансирования.....	8
1.4 Конкурентные преимущества проекта.....	8
1.5 Финансовые результаты реализации проекта.....	8
2. Анализ рынка и маркетинга	10
2.1 Состояние рынка производства экструзионного инструмента.....	10
2.2 Основные конкуренты на российско - германском рынке.....	12
2.3 Стратегия маркетинга и сбыта	19
2.3.1 Рынок сбыта, стабильность рынка.....	19
2.3.2 Ценовая политика и ценообразование.....	20
2.3.3 Стратегия маркетинга и каналы товародвижения.....	23
2.3.4 Необходимость проведения рекламной компании.....	23
3. Предприятие и его продукция	25
3.1 Месторасположение предприятия.....	25
3.2 Физические параметры производственных помещений.....	25
3.3 Описание выпускаемой продукции, оказываемых услуг, товарный знак.....	26
3.3.1 Описание продукции, услуг.....	26
3.3.2 Товарный знак	28
3.4 Экспорт.....	29
3.5 Организационная структура управления, штатные единицы.....	30
4. Юридическое описание проекта	32
4.1 Выбор организационно-правовой формы и системы налогообложения.....	32
4.2 Регистрация юридического лица, товарного знака.....	33
4.3 Состав совета директоров (распределение обязанностей).....	36
4.4 Права собственности.....	37
4.5 Страхование коммерческого риска и юридическая защита.....	39
5. Инвестиционный этап	40
5.1 Этапы и сроки реализации проекта.....	40

5.2	Регистрация юридического лица, товарного знака.....	41
5.3	Сертификация продукции.....	42
5.4	Строительство/покупка производственных помещений.....	46
5.5	Состав основного оборудования.....	47
5.6	Фирменный стиль предприятия.....	49
5.7	Управление и организация учета и производства.....	50
5.8	Маркетинговые и рекламные мероприятия.....	51
5.9	Бюджет расходов инвестиционного этапа.....	54
5.10	Финансирование расходов инвестиционного этапа.....	55
5.11	Структура инвестиционных расходов.....	55
6.	Производственный этап проекта.....	56
6.1	Основные статьи расходов производственного этапа.....	56
6.1.1	Общехозяйственные расходы.....	56
6.1.1.1	Содержание работников аппарата управления предприятием.....	57
6.1.1.2	Содержание и обслуживание технических средств управления.....	58
6.1.1.3	Прочие расходы.....	58
6.1.2	Общепроизводственные расходы.....	59
6.1.2.1	Содержание работников производственных подразделений.....	59
6.1.2.2	Расходы на сырье и материалы.....	60
6.1.2.3	Расходы на обслуживание станков.....	61
6.1.2.4	Прочие расходы.....	62
6.1.3	Расходы на рекламу.....	62
6.1.4	Особенности налогообложения.....	63
6.2	Операционный бюджет расходов и его структура.....	67
6.3	План производства продукции.....	69
6.4	Производственный бюджет доходов.....	70
7.	Финансовый план.....	72
7.1	График погашения кредита.....	72
7.2	Отчет о прибылях и убытках.....	72
7.3	Отчет о движении денежных средств.....	73
7.4	Прогнозный баланс.....	73
8.	Оценка экономической эффективности проекта.....	75
8.1	Структура операционных доходов.....	75
8.2	Анализ рентабельности деятельности.....	75

8.3 Чистая прибыль.....	78
8.4 Расчет ставки дисконтирования.....	78
8.5 NPV, срок окупаемости IRR проекта.....	81
8.6 Точка безубыточности проекта.....	82
8.7 Стоимость бизнеса.....	84
8.8 Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта.....	89
9. Анализ рисков.....	91
9.1 Производственные риски	91
9.2 Финансовые риски	92
9.3 Технические риски	93
9.4 Организационные и управленческие риски	93
9.5 Риски взаимодействия с поставщиками.....	94
9.6 Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор).....	94
9.7 Методы борьбы с рисками.....	95
Приложение.....	96

Введение

Производственный бизнес, по мнению специалистов, прибыльный и перспективный, однако требует больших капиталовложений. Это и не удивительно, ведь создание нового предприятия требует серьезных сил и вложений. Рынок экструзионного инструмента сейчас находится на этапе развития, когда он еще не перенасыщен фирмами производителями. На сегодняшний день капиталовложения в такой бизнес, как производство экструзионного инструмента, считаются перспективными, поскольку спектр потребителей инструмента довольно широк.

В последние годы спрос на экструзионный инструмент неумолимо растет, поскольку основная масса производственных предприятий используют в своем производстве экструзионные линии. Каждый год открываются десятки новых строительных фирм, производителей упаковки или ПФХ профиля. Свободных ниш для предпринимательства в этой области становится все меньше и меньше, растет спрос на основные составляющие для экструзионных линий.

В построении модели бизнеса есть несколько самых трудных и ответственных этапов - выбор бизнес-модели завода, определиться с выпускаемой продукцией, ценами, построить клиентский сервис, разработать программу продвижения. Огромный выбор оборудования и материалов также создает для владельца определенные трудности - довериться ли советам практикующих производителей или послушать мнение специалистов-технологов. Серьезные требования предъявляются при выборе необходимых помещений.

Процесс создания и раскрутки завода - самый трудный и ответственный период, который часто становится не только радостным событием для владельца, но и сопровождается огромным количеством вопросов и проблем. Именно на первой стадии совершается большинство ошибок, больно ударяющих в последствии по кошельку инвестора. Как правильно выбрать помещение, как спроектировать завод так, чтобы каждый метр площади давал доход, как выбрать производимый инструмент, который был бы востребован покупателями, и цены, приносящие максимальную прибыль, как подобрать профессиональный коллектив, как пройти жернова получения разрешительной документации, как раскрутить предприятие - с этими и многими другими вопросами сталкивается каждый при создании подобного бизнеса.

Жизнь показывает, что рентабельное производство можно создать только при условии предварительной детальной и профессиональной разработки его проекта, с расчетом бизнес-плана, при грамотном подборе оборудования, при построении бизнес-модели, максимально

независимой от персонала, при создании особой эмоциональной атмосферы клиенто-ориентированного сервиса, которую нельзя было бы скопировать.

Только решив все основные производственные вопросы и имея перед собой четко-сформулированный план действий можно приступать к открытию предприятия.

1. Резюме проекта

1.1 Суть проекта, описание деятельности

Проект предусматривает создание завода по производству экструзионного инструмента, включающего два подразделения. Одно из которых будет расположено в Германии, второе в России.

Компания будет позиционироваться на российском рынке как немецкая фирма.

Площадь помещений будет составлять xx кв.м. в Германии и xx кв.м.в России.

Помещение: приобретение в собственность либо строительство.

Рынки сбыта: Россия, страны СНГ и Европы.

Режим работы завода: 5 дней в неделю, посменно в зависимости от загруженности основных мощностей.

Ориентировочная стоимость проекта xx млн. евро

Финансирование: полностью за счет заемных средств, либо инвестиции в уставный капитал.

Форма собственности: ООО

Налогообложение: традиционная система налогообложения с определенными особенностями ведения учета в германском подразделении.

Срок окупаемости 4,5 года

Товарный знак: регистрируется международный товарный знак.

Персонал: специалисты в разной области производства инструмента.

Качественный экструзионный инструмент всегда пользовался высоким спросом.

1.2 Цели бизнес-плана и задачи бизнеса

Задачей составления бизнес-плана является:

- ✓ открытие завода по производству качественного экструзионного инструмента;
- ✓ завоевание своей клиентуры и определенной ниши на рынке;
- ✓ создание неповторимого имиджа завода и хорошей репутации;
- ✓ погашение кредитов и займов, переход на самофинансирование;
- ✓ развитие сети подразделений (на перспективу).

Бизнес-план завода является экономическим обоснованием целесообразности открытия производства экструзионного инструмента.

1.3 Стоимость реализации проекта и источники финансирования

Ориентировочная стоимость проекта xx млн. евро, что включает в себя строительство или покупку необходимых помещений, закупку современного оборудования и рабочих машин, закупка сырья, материалов и оплата труда рабочих на первоначальном этапе работы завода. Кроме того, первые несколько лет предприятие будет убыточно, поэтому необходимо будет осуществлять финансирование основной деятельности, что так же планируется за счет заемных средств. В совокупности общая сумма необходимых средств составит указанную выше сумму.

Финансирование проекта будет осуществлять полностью за счет заемных средств, либо посредством инвестиций в уставной капитал. Первый год, когда предприятие будет строиться, будет льготным. Возврат займа будет осуществляться со второго года.

...

Таблица 1

Производители экструзионного инструмента в России

Название организации	Город размещения	Предложение
ООО «КСД-Экструдер»	г. Наро-Фоминск	Проектирование и изготовление фильеров и калибраторов для экструзии, пресс-форм для литья пластмасс Российского пр-ва .Размещение заказа на изготовление пресс-форм в тайване.
...

Таблица 2

Примерные цены на экструзионный инструмент

Вид инструмента	Стоимость, евро.
Для низкопроизводительных экструдеров	20 000 – 40 000

Так, в таблице 3 представлены цены на отдельные элементы инструмента для экструзионных линий некоторых конкурентов.

Таблица 3

Цены конкурентов на экструзионный инструмент

Вид инструмента	Цена, евро.
Компания «»	
ООО «»	

...