

Проект организации участка хромирования автомобильных деталей на базе автозавода.

проект, организация, участок, хромирование, автомобильные, детали, автозавод

Бизнес-план

Содержание

Общее описание проекта	3
Описание участка.....	3
Анализ рынка	4
Производственный план	5
Финансовый план.....	8
График осуществления проекта	12
Риски и гарантии.....	13

Общее описание проекта

Предлагается проект организации участка хромирования автомобильных деталей (диски, мелкие детали ходовых частей, фурнитура). Цель работы - более полное удовлетворение потребностей населения в хромированных запасных частях к автомобилям.

Участок организовывается на базе собственного автоцеха, что позволяет немедленно организовать работу без дополнительных затрат на капитальное строительство при непосредственной поддержке самого учредителя.

В стоимость проекта входят сам комплект машиностроительного оборудования, разрешительно-регистрационные документы и компенсация затрат и издержек на время запуска участка и ввода его в эксплуатацию (нормальный режим работы с прибылью).

Для организации работы участка требуются незначительные производственные площади и небольшой коллектив (до 4-х человек).

Данный проект обязательно должен быть рентабельным и должна предполагаться окупаемость затрат в течение 3-5-ти лет.

Описание участка

Как известно, автомобили имеют свойство ломаться, запасные части найти зачастую трудно, особенно к иномаркам или старым машинам. Неблагоприятные погодные условия и химические реактивы улиц мегаполиса способствуют коррозии металла. И еще один немаловажный аспект: привлекательность хромировки.

Поэтому для того чтобы более полно удовлетворить потребности населения в вопросе оснащения автомобилей хромированными деталями создается участок по хромировке автодеталей.

Стадия развития участка - начальная. Главной целью организации участка является удовлетворение потребности населения в хромированных запасных частях к автомобилям. Для этой цели предприятие предполагает закупить оборудование для хромирования.

Невысокая цена собственных хромированных запасных частей (по сравнению с иностранными), безусловно, будет пользоваться спросом у людей с любым достатком (соответственно, имеющим автомобиль).

Участок предполагается разместить на базе собственных площадей (механический цех).

Рабочий коллектив составит 4 человека.

Участок находится в непосредственной близости к коммуникациям, объектам водоснабжения, канализации и энергоснабжения (будет поддерживаться экологическая безопасность, а также возможность поддержания на должном уровне электро- и пожаробезопасности).

Качество запасных частей может характеризоваться следующими свойствами: надежность, срок эксплуатации детали, в течение которого деталь не теряет своих качеств, полезность, доступность.

Анализ рынка

Оценим рынок продукта в Москве и Московской области. Для начала оговоримся, что речь пойдет только о хромированных автомобильных деталях, не включая другие виды услуг и товаров. По статистическим данным в округе на конец 2011 г. насчитывалось 4000000 автомобилей¹. Ежегодные заказы хромированных деталей составляют около 2-х. Покупка запасных частей имеет выраженный сезонный характер и не одинаково в течение всего года.

На рынке региона работают 2 крупных предприятия, занимающихся данными услугами. В нижеприведенной таблице приведены объемы продаж и доля рынка каждого предприятия:

Объемы продаж и доля рынка каждого предприятия

Фирма	Объем продаж в сутки, руб.	Доля рынка, %
ООО Гальваника	145000	51,8%
Вава-Тритикс	135000	48,2%
Всего	280000	100%

¹ <http://skolko-vo.ru/art/skolko-mashin-v-moskve.html>.

Далее рассчитывается предполагаемая доля рынка. Реализация деталей предполагается через собственную сеть сервисных центров. Подсчитаем среднее количество деталей, продаваемых в регионе: $X=280000/2=140000$ руб. Для того чтобы подсчитать количество ожидаемых продаж деталей в течение дня были опрошены местные автолюбители. О деталях знали 96% опрошенных, причем 89% из них данный товар покупали и высоко оценили его качество и, только 87% хотели бы приобрести его за указанную цену. Предполагаемый объем продаж составит 104066 руб./день.

Производственный план

В данном разделе описывается все производственные аспекты, в частности месторасположение, режим работы, объем выпуска и другие моменты, связанные с производством.

Место для расположения участка - собственные площади 180м² (все необходимые помещения готовы для налаживания производства и не требуют дополнительных средств для ремонта).

После того, как выбрано месторасположения участка, необходимо сделать решение о покупке оборудования и инструмента. Стоимость этого составляет 1030900 руб.

Таким образом сумма капитальных затрат будет выглядеть следующим образом:

Капитальные затраты

Статья расходов	Число позиций, шт.	Стоимость, руб.	Суммарная стоимость, руб.
Оборудование:			
ванны	3	50000	150000
ТЭНы	3	300	900
источники тока	0	10000	0
системы фильтрации	3	200000	600000
установка деминерализации воды	1	250000	250000
местная и общеобменная вентиляция	1	0	0
трубопровод и канализация	1	0	0
Прочие расходы:			
приобретение пакета документации и разрешений	1	30000	30000
Итого стоимость основных фондов "Ф _о "			1030900

При описании производственного процесса необходимо указать производственный график работы. Предполагается организовать 3-сменный график работы 3-х человек с 1 мастером:

Календарный график работы фирмы

Показатель	Величина
Продолжительность рабочей смены, час.	8
Количество смен за рабочий день	3
Количество рабочих дней в месяц	20
Итого количество рабочих часов в месяц, час.	480

Отметим некоторые моменты с использованием необходимых закупок. Все необходимые материалы и сырье предполагается закупать у базовой фирмы.

Для организации производства необходимо иметь следующих работников, и соответственно обеспечить выплату определенного размера зарплату. Данные о работниках и размере заработной платы приведены в таблице:

Текущие затраты на заработную плату (ежемесячные)

Статья расходов	Количество	Затраты на 1ед., руб.	Суммарные затраты, руб.
Заработная плата персонала:			
Гальваник	3	50000	150000
Мастер	1	70000	70000
Итого фонд заработной платы "Фзп"			220000

Мастер выполняет роль управляющего, принимает все производственные решения, вопросы, связанные с заказами, технологией и др. Гальваник занимается гальваническими работами.

Заработанная плата относится к постоянным издержкам и включается в себестоимость готового товара и услуг. Кроме того, к постоянным издержкам можно отнести и следующие издержки, представленные в таблице:

Структура издержек

Структура издержек	Источник	Доля, %	Сумма, руб.
Фзп			220000
Пенсионный фонд "Нпф"	Фзп	14	30800
Фонд соц.страхования "Фсс"	Фзп	5	11000
Обязательное медицинское страхование "Нмс"	Фзп	3,6	7920
Подоходный налог	Фзп	13	28600
Итого налоговые отчисления из Фзп			78320
Амортизация основных фондов "Амфо"	Фо	1,5	15463,5
Электроэнергия "Э"			120000
Итого с учетом зарплаты			433784

Как видно из таблицы к ежемесячным издержкам относятся отчисления от фонда заработной платы, амортизационные отчисления. Кроме этого, к ежемесячным издержкам относятся: плата за электроэнергию, которая используется при производственном процессе. Таким образом, постоянные издержки составляют 433784 руб./мес.

На закупку сырья и материалов предполагается выделять четверть суммы продаж, т.е. 26016 руб. в сутки, т.е. 520330 руб./мес.

Финансовый план

Настоящий раздел рассматривает вопросы финансового обеспечения деятельности участка и наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств на основе оценки текущей финансовой информации и прогноза объемов реализации товаров на рынках в последующие периоды.

Прогноз объема продаж отражает за каждый период результаты взаимодействия участка и ее целевых рынков.

Все расчеты выполняются на 2 года с момента освоения проекта: для первого года - по месяцам, 2-го - по кварталам. В таблице приводятся показатели прогнозируемой деятельности участка за первый год работы:

Показатели прогнозируемой деятельности участка за первый год работы

Месяц	Объем продаж, руб.	Выручка, руб.	Издержки, руб.	Валовая прибыль, руб.	Налоговые отчисления (35%), руб.	Чистая прибыль, руб.
Январь	0	0	954113	0	0	0
Февраль	0	-1335758	954113	0	0	0
Март	300000	-1035758	954113	0	0	0
Апрель	400000	-935758	954113	0	0	0
Май	500000	-835758	954113	0	0	0
Июнь	1000000	-335758	954113	0	0	0
Июль	2000000	664242	954113	0	0	0
Август	2081318	745560	954113	0	0	0
Сентябрь	2081318	745560	954113	0	0	0
Октябрь	2081318	745560	954113	0	0	0
Ноябрь	2081318	745560	954113	0	0	0
Декабрь	2081318	745560	954113	0	0	0
Итого	14606592	-86750	11449357	0	0	0

Для 2-го года работы участка данные приведены в нижеследующей таблице:

Данные для 2-го года работы участка

Квартал	Объем продаж, руб.	Выручка, руб.	Издержки, руб.	Валовая прибыль, руб.	Налоговые отчисления (35%), руб.	Чистая прибыль, руб.
1	6243955	4908197	2862339	3381616	1183566	2198050
2	6243955	4908197	2862339	3381616	1183566	2198050
3	6243955	4908197	2862339	3381616	1183566	2198050
4	6243955	4908197	2862339	3381616	1183566	2198050
за год	24975821	19632787	11449357	13526464	4734262	8792201

Результаты работы за 2-ой год составят 24975821 руб. издержки 11449357 руб., валовая прибыль 13526464 руб., налоговые отчисления 4734262 руб., чистая прибыль составит 8792201 руб.

Далее рассчитывается срок окупаемости данного проекта. В нижеследующей таблице приводятся результаты финансовой деятельности участка ежемесячно и величина долга с учетом его роста (9% годовых).

Расчет периода окупаемости капитальных вложений

Ставка месячного банковского валютного кредита (в долях)			0,0075
Период в месяцах	Приведенный финансовый результат, Р, руб.	Приведенная величина затрат, З, руб.	Чистая приведенная величина дохода, ЧПВД=Р-З, руб.
0	0	1030900	-1031001
1	0	1985013	-1985114
2	-1335758	2939126	-4274986
3	-2371517	3893239	-6264857
4	-3307275	4847352	-8154729
5	-4143033	5801466	-9944600
6	-4478792	6755579	-11234472
7	-3814550	7709692	-11524343
8	-3068990	8663805	-11732896
9	-2323430	9617918	-11941449
10	-1577870	10572031	-12150002
11	-1664620	10572031	-12236752
12	-1664620	10572031	-12236752
1 кв. 2-го года	3243577	11526144	-8282870
2 кв. 2-го года	8151774	12480257	-4328787
3 кв. 2-го года	13059971	13434370	-374703
4 кв. 2-го года	17968168	14388483	3579381

Таким образом, как видно из таблицы, участок окупает все затраты через 12 месяцев работы.

Далее описание инвестиций:

Источники средств

Источники средств		
Источник	Сумма	Доля
Кредит	0	0%
Собственные средства	10572031	100%
Всего	10572031	100%

Далее рассчитываются основные показатели эффективности производства:

Расчет показателей эффективности производства к концу 2-го года

Показатель	Формула расчета	Величина
Рентабельность продукции, %	$R_p = П/З * 100\%$	76,79%
Фондоотдача, руб.	$F_o = Вп / Фo$	13,12
Фондоёмкость	$F_e = Фo / Вп$	0,08
Затраты на рубль товарной продукции	$Z_t = З / Вп$	0,85

Уровень рентабельности производства составляет 76,79%. Каждый вложенный рубль в основные фонды дает выручку в 13,12 руб. На 1 руб. выручки необходимо вложить 0,08 руб. в основные фонды.

График осуществления проекта

Проект планируется начать условно с 1.1.2013г.

Для этого необходимо определить следующие этапы:

1) Подготовительный.

С 1.1.2013г. до 1.3.2013г.

Стоимость 1030900 руб.

Выделение средств, оформление необходимых документов, поиск и подготовка (закупка/аренда) необходимых инструментов, оборудования, материалов, персонала.

Ответственный исполнитель - начальник механического цеха.

2) Начальный производственный этап.

С 1.3.2013г. до 1.8.2013г.

Стоимость 9541131 руб.

Наращивание оборотов, покрытие затрат, маркетинговая деятельность.

Ответственный исполнитель - начальник механического цеха.

3) Нормальный жизненный цикл участка.

С 1.8.2013г. и далее.

Издержки на производство покрываются за счет прибыли.

«Захват новых рынков сбыта», выход на рынки соседних регионов, республик, стран.

Ответственный - начальник механического цеха.

Риски и гарантии

При развитии дела неизбежно возникают трудности, и приходится рисковать.

Существует 2 основных типа рисков:

- технические риски;
- финансовые риски.

Технические риски

Все технические риски перечислить невозможно, но в качестве примера можно представить:

- задержка поставки оборудования;
- поздний запуск участка в связи с непредвиденными остановками;
- непредвиденные остановки производства во время ввода в эксплуатацию;
- отсутствие зипа, сырья, материалов;
- низкое качество продукции;
- несоблюдение государственных нормативов;
- низкая квалификация персонала;
- другие...

Финансовые риски

Размер прибылей и убытков в значительной степени зависит от уровня продаж, который обычно является величиной, трудно прогнозируемой с определенной точностью. Для того чтобы знать, какой потребуется уровень продаж для достижения прибыльности фирмы, необходимо глубоко и всесторонне проанализировать рынки сбыта готовой продукции.