

Московский колледж градостроительства и сервиса №38



Бизнес-план: «Открытие предприятия по изготовлению ручных комбинированных трубогибов ООО «Живая сталь»»

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Составить бизнес-план по открытию предприятия ООО «Живая сталь»

ЗАДАЧИ

1. Разработка и составление бизнес-плана по рассматриваемой предпринимательской идее по открытию слесарной мастерской.
2. Определение прогнозируемой прибыли и предполагаемых затрат; практической значимости бизнес-плана при открытии дела.
3. Изучение конкурентов по виду деятельности открываемого предприятия; изучение рискованных ситуаций и мероприятий по устранению их отрицательного воздействия.
4. Определение рынка сбыта услуг
5. Разработка рекламных компаний.



Объект проекта – предпринимательская идея по открытию слесарной мастерской.
Субъект проекта – слесарная мастерская.

ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Разработка и реализация бизнес-идеи по открытию слесарной мастерской по изготовлению рабочего инструмента «Ручного комбинированного трубогиба» и реализации слесарных услуг населению.

Виды деятельности:

Основной вид деятельности: производство изделия «Ручной комбинированный трубогиб».

Дополнительный вид деятельности: слесарные и сварочные услуги населению.

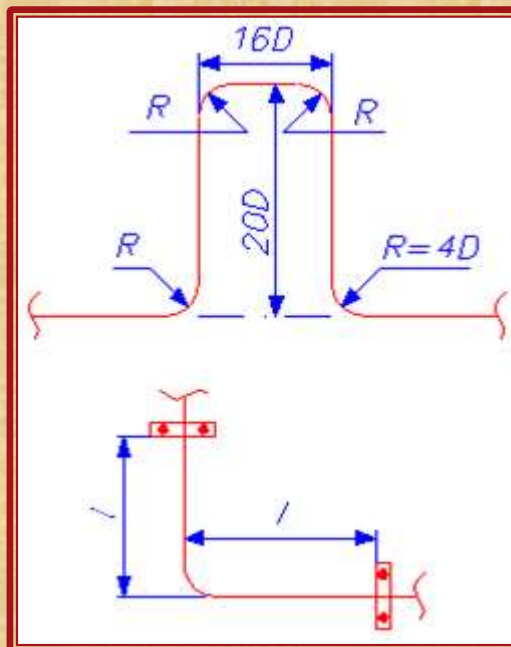
Место расположения предприятия: город Москва, Новомосковский округ, поселение Сосенское, промышленная зона, территория завода «Промет» (часть слесарного цеха площадью в 50 квадратных метров в аренду. Рассматривается использование оборудования, качественного сырья и материалов, и обеспечение должного уровня образования и опыта специалистов, входящих в трудовые ресурсы предприятия).

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

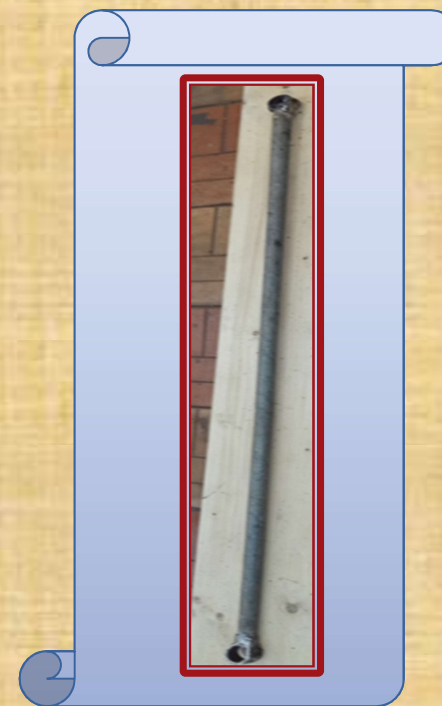
СУЩЕСТВУЮЩИЕ
ТРУБОГИБЫ



ГНУТЬ НЕ ХУЖЕ



ВНОВЬ СОЗДАНЫЙ
ТРУБОГИБ



ТЕХНОЛОГИЯ ГИБКИ ТРУБ, ПРОФИЛЯ, ПРУТА И ПОЛОСЫ РУЧНЫМ ТРУБОГИБОМ

Гибка чёрной арматуры



Гибка чёрной трубы



Виды гибки профиля, трубы, прута



ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ПЛАН

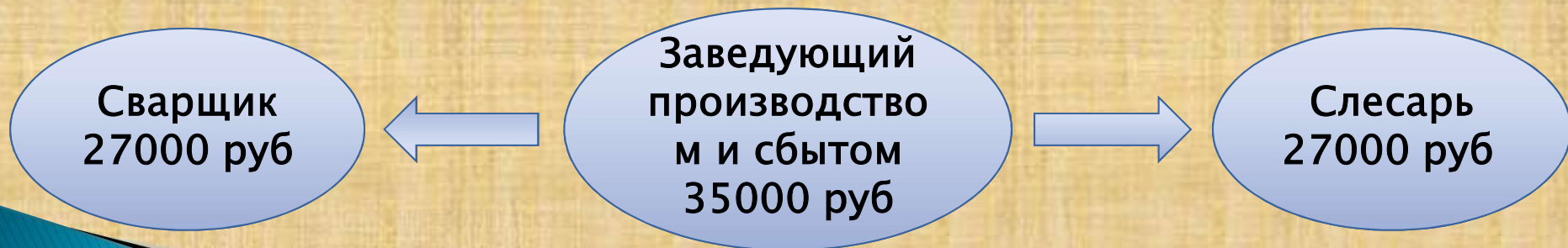
Правовая форма данного предприятия Общество с ограниченной ответственностью, название ООО «Живая сталь».

Компания учреждена: Аймашевым А.А., Поддубным А.Д., Симоновым И.Ю.

Уставной капитал ООО: делится на доли, размеры которых определяются учредительными документами 30% , 40 % и 30% соответственно.

Система налогообложения: упрощенная система налогообложения.

Структура предприятия: линейная



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Всего
Объем продаж продукции слесарной мастерской, тыс.ед.	3383	3420	3383	3383	3383	13533
Объем производства, тыс.ед.	3383	3420	3383	3383	3383	13533
Цена ед. продукции, руб.	1170,3	1287,3	1404,3	1521,3	1638,3	5631,63
Доходы от реализации продукции, тыс. руб.	3959124,9	4402566	4750746,9	5146557,9	5542368,9	19839055,2
Предполагаемая доля рынка	25%	27%	30%	33%	35%	–

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Для открытия предприятия по профилю изготовление трубогибов ручных комбинированных потребуется 600 000 руб.
Собственные средства 100% – 600 000 руб

РАСЧЁТ СЕБЕСТОИМОСТИ

№	Название	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Сумма, руб.
1	Труба водопроводная $\frac{3}{4}$ дюйма, за метр	53	1,5	79,5
2	Гильза стальная $\frac{3}{4}$ дюйма, за метр	53	0,03	1,6
3	Гильза стальная 1 дюйм, за метр	50	0,03	1,5
4	Полоса стальная 30x3 мм, за 1 кг	36,69	0,400	14,7
5	Электрод диаметром 3 мм, за 100 штук	111	4	4,44
Итого:				101,74

РАСЧЁТ СЕБЕСТОИМОСТИ

Расходы, связанные с использованием оборудования

№	Наименование оборудования	Стоимость, руб/час.	Время работы, Час.	Сумма, руб.
1	Слесарный инструмент	40	0,5	20
2	Отрезной станок	150	0,17	25
3	Сварочный станок	150	0,5	75
Итого:				120

Основная заработная плата за один трубогиб

Исполнитель	Кол - во	Оклад, руб.	Стоимость работы за 1 час	Сумма, руб. за 35 минут работы
Электросварщик третьего разряда	1	27 000	153.41	89,5
Слесарь	1	27 000	153.41	89,5
Зав. Производством и сбытом	1	35 000	198.86	116
Итого				295

РАСЧЁТ СЕБЕСТОИМОСТИ

Сметная стоимость изготовления одного трубогиба

№	Статьи калькуляции	Сумма, руб.
1	Расходы на материалы и комплектующие изделия	101,74
2	Расходы, связанные с использованием оборудования	120
3	Основная заработная плата исполнителей проекта	295
4	Накладные расходы	295
5	Отчисления на социальные нужды	88,5
Итого		900,24

РАСЧЁТ ПЛАНИРУЕМОГО ОБЪЁМА ПРОИЗВОДСТВА

Планируемый объём производства

Месяц	Год	Брак в мес 0,8 % от объема производства	Брак в год 0,8 % от объема производства	Объем выпускаемой продукции в мес с учетом брака	Объем выпускаемой продукции в год с учетом брака
284 шт	3405 шт	2 шт	22 шт	284 шт	3383 шт

Цена изделия=себестоимость+наценка 30% =900,24+270=1170,3 руб

Планируемая общая выручка в месяц=1170,3 руб*284 шт=332365,2 руб

Планируемая общая выручка в год=1170,3 руб*3383 шт=3 959124,9 руб

Слесарные услуги населению: 2 услуги в день/ 1000 р нормо-час

Выручка от реализации услуг в месяц= 2*18,92*1000 р = 37 833, 3 руб

Выручка от реализации услуг в год = 37 833,3*12 = 453 999,6 руб

Предполагаемая выручка предприятия:
в месяц: 332 365,2 +37 833, 3=370 198,5 руб.
в год: 370 198,5*12=4442382 руб.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Для реализации предпринимательской идеи, то есть на открытие слесарной мастерской понадобится 600 000 руб. В него входят:

Открытие ООО «Живая сталь» – 18000 руб

Резервный фонд – 54554 руб

Постоянные затраты	Сумма в рублях в месяц
Арендная плата	50000
Фонд заработной платы	89000
Отчисления в резервный фонд	5000
Переменные затраты	99 000
Затраты на сырье	28868,7
Затраты на коммунальные платежи	15000
Затраты на рекламу	15000
Затраты на логистику	15000
Итого	217 868,7

РАСЧЁТ ПРИБЫЛИ

Валовая прибыль предприятия = 152329,8 руб.

Выручка от реализации услуг – себестоимость услуг.

Выручка в месяц 370 198,5 руб

Выручка в год $370\,198,5 * 12 = 4\,442\,382$ руб

Затраты в месяц 217 868,7 руб

Затраты в год $217\,868,7 * 12 = 2\,614\,424,4$ руб

Налог – 6%

Чистая прибыль = $370\,198,5 - 22\,211,9$ (6% -налог) – $217\,868,7 = 130\,117,9$ руб

Расчет точки безубыточности

Затраты – 217 868,7 руб.

$BEP = 217\,868,7 / 1170,3 = 186,2 = 187$ шт.

Т.е. необходимо реализовать изделий на $217\,868,7$ р = $217\,868,7 / 1170,3$ р = $186,2 = 187$ шт



РАСЧЁТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Расчёт рентабельности предприятия

$$R = (P / E) * 100\%, \text{ где}$$

P – полезные конечные результаты в денежном выражении.

E – затраты на достижение этого результата в денежном выражении.

$$R = (4442382 / 2614424,4) * 100 = 169,9 \%$$

То есть для того, чтобы предприятие было безубыточно, необходимо реализовывать не менее 187 изделий в месяц.

Срок окупаемости – отношение затрат к прибыли.

$$600\,000 / 130\,117,9 = 4,6 \text{ месяца.}$$

То есть слесарная мастерская окупит затраты в течение 4,6 месяцев.



КОНКУРЕНТЫ: ТРУБОГИБЫ ИЗ ПОЛЬШИ

Трубогиб ручной M07TG



Трубогиб ручной MB 32-25



Станок профилегибочный TR-60



Трубогиб ручной ZG-PROF

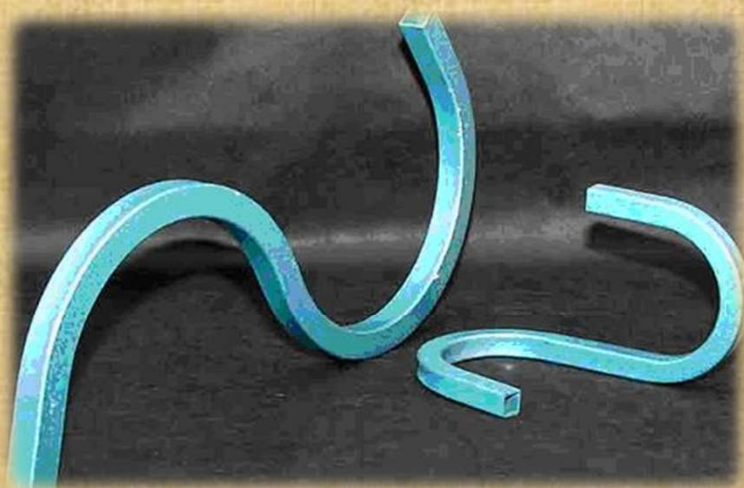


КОНКУРЕНТЫ: ТРУБОГИБЫ ИЗ БЕЛАРУСИ

Трубогиб механический для
профильной трубы ТРБ



Трубогиб ручной
рычажный М18



НАШИ КОНКУРЕНТЫ: ТРУБОГИБЫ ИЗ РОССИИ

Ручной трубогиб ТР 068-1000



Ручной трубогибочный станок ПРОМА
КаЧок 0002



СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

СУЩЕСТВУЮЩИЕ	НАШ ТРУБОГИБ
Время изготовления простейшего трубогиба М18 равна 2 час 45 мин.	Быстрота изготовления 35 минут Прост и оригинален.
Минимальная стоимость колеблется от 2250 руб. (ETR-50 Stalex) до 7200 руб. (ТРБ – Беларусь)	Бюджетность: стоимость трубогиба равна 1170,3 рублей.
Требуется специальное дорогостоящее станочное оборудование и наличие цеха.	Отсутствие сложного оборудования и дефицитных материалов для изготовления
В большинстве своём требуется гибочный стол, наличие источника электропитания и масла для гидроцилиндров, вес от 3 кг.	Не требует наличия стола при гибке, электричества, машинного масла, сервисного обслуживания, малый вес – 2,6 кг.
Часто представляют опасность при работе в сложных погодных условиях, неэкологичны.	Безопасен при работе в любых погодных условиях, экологически безопасен, не травмоопасен.

СТРАТЕГИЯ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА

Стратегия открываемой слесарной мастерской:

1. Рациональное использование финансовых и материальных ресурсов, имеющихся в наличии;
2. Аренда помещения – части слесарного цеха, площадью в 50 квадратных метров, под слесарную мастерскую;
3. Оснащение помещения оборудованием и минимальное оснащение мебелью.
4. Наем трудовых ресурсов на предприятие;
5. Расчет заработной платы, и режима работы мастерской.
6. Проведение рекламной кампании.
7. Получение запланированных результатов от деятельности предприятия.

Ценовая стратегия открываемого предприятия опирается в первую очередь на стратегию проникновения на рынок, товар в короткие сроки внедряется на рынок, предприятие становится узнаваемым и популярным.

РАЗРАБОТКА РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ

Наша стратегия заключается в выходе на рынок и занятии своей ниши, так как наш продукт отличается низкой себестоимостью и значительно меньшей ценой по сравнению с нашими конкурентами.

Так же предоставление слесарных услуг населению является нашей резервной стратегией и источником дополнительной прибыли.

Выход предприятия на рынок будет осуществляться с помощью рекламы:

1. Печатная (различают рекламу в прессе и прочую: принты, листовки, наклейки, визитки).
2. Реклама в торговых точках .
3. Реклама на выставках даст нам возможность найти целевую аудиторию посредством демонстрации нашего изделия в работе.
4. Реклама в прессе телевидении.
5. Реклама в торговых точках (строительные ярмарки, строительные рынки, строительные магазины и т.д.)

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА

Наши исследования показали, что во многих организациях может использоваться наше выпускаемое изделие, вот некоторые из них:

1. Организации, занимающиеся электромонтажными работами, газификацией, холодным и горячим водоснабжением, отоплением.
2. Организации, занимающиеся изготовлением садовых теплиц, скамеек, ограждений для школ, детских садов, поликлиник, больниц, санаториев, профилакториев.
3. Организации, занимающиеся изготовлением декоративных изделий в кузнечных и иных мастерских, декоративных изделий для подвесных цветочных ваз и светильников, оград для палисадников.
4. В учебных мастерских колледжей и профессиональных лицеев, занимающихся подготовкой специалистов по профессиям и специальностям электротехнического, сантехнического профиля.
5. На каждом строительном-монтажном объекте, в каждой бригаде у электриков, слесарей, сантехников, теплотехников должен быть ручной комбинированный трубогиб.

Категории потребителей:

Строительные магазины и рынки Москвы и Московской области

Целевая аудитория:

Мужчины от 18 лет, строительные бригады.

ОЦЕНКА РЫНКА

Фактический доход от инвестиций всегда будет отклоняться от ожидаемого. Отклонение включает возможность потери некоторых или всех первоначальных инвестиций. Открывающееся предприятие несёт риск, который связан с тем, что мы не знаем, что будет завтра.

Наименование риска	Мероприятия по снижению риска
Риск траты всех денег до получения заказов	Предоставление дополнительных услуг
Риск снижения цен из-за действия конкурентов	Рекламная деятельность
Риск превышения запланированных уровней затрат	Время от времени корректировать финансовые планы организации
Риск оказаться без денег из-за массового поступления заказов	Расширение производственных площадей слесарной мастерской
Социальный риск	Использование мотивации труда

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

После того, как данное предприятие окупит наши затраты, планируется наращивание основных фондов, а именно закупка нового оборудования, инструментов.

Возможна в перспективе аренда целого слесарного цеха и оборудование его под нашу предпринимательскую деятельность.

За счет увеличения рабочей площади и количества оборудования будет увеличен объем производства, что позволит также увеличить прибыль нашего предприятия, а так же обеспечит квалифицированных специалистов новыми рабочими местами.

По слесарным услугам населению так же планируется создать рабочую бригаду с возможностью выполнения работ как на предприятии, так и на выезде, что позволит увеличить перечень предоставляемых услуг и, как следствие, быть более конкурентоспособными, получать более высокую прибыль и обеспечить рабочими местами квалифицированных специалистов.

В связи с ростом предприятия планируется выход на российский рынок за пределы Москвы и Московской области.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ РЕЗЮМЕ

Открываемое малое предприятие: ООО «Живая сталь»
Уставной капитал 600 000 руб – 100 % собственные средства
Основной вид деятельности производство изделия «Ручной
комбинированный трубогиб»

Дополнительный вид бизнеса: предоставление слесарных услуг
населению

Предприятие будет находиться по адресу: Москва, поселение
Сосенкое, промзона «Промет», на территории завода «Промет»

Количество сотрудников предприятия 3 человека.

Заведующий производством и сбытом, слесарь, сварщик и бухгалтер.

Планируемый объем производства изделий 284 изделия в месяц.

Выручка в месяц 332 365,2 руб

Затраты в месяц 217 868,7 руб

Прибыль в месяц 152329,8 руб

Рентабельность 169,9 %

Срок окупаемости – отношение затрат к прибыли.

$600\ 000 / 130\ 117,9 = 4,6$ месяца.

То есть слесарная мастерская окупит затраты в течение 4,6 месяцев.

Авторы проекта



**Авторы: Аймашев Андрей,
Симонов Иван, Поддубный Артём,
Коротков Евгений.**

**Руководители: Мельников В.А.,
Каминская Е.Г., Локтионов В.В.**

Спасибо за внимание

