Министерство образования и науки Украины

ХГАГХ

кафедра «Экономики строительства»

Курсовая работа

по планированию

Бизнес-план

фирмы «Автодиск»

Составил

ст. 4-го курса

ф-та Э и М

гр. ЭСП-1

Чечель А.Н.

Проверил

Тимошенко В. Н.

**Харьков 2003.**

Содержание.

1. Резюме 3
2. Описание товара 4
3. Рынок и маркетинг 5
4. Риски проекта 8
5. Ценообразование 10
6. Финансовый план 10

Резюме.

Фирма «Автодиск» планирует производство нового вида продукции: автомобильных литых дисков и выход с ними на рынок г. Харькова. Литые диски от обычных дисков прочностью и значительно более приятным дизайном. Колёса с такими дисками более прочные и привлекательные. Фирма планирует занять 1% рынка за 1 год. Основными конкурентами являются отечественные фирмы, зарубежные фирмы, а также точки на рынках, торгующие дисками с разборки.

План продвижения товара на рынок. Применяется подход к ценообразованию. Цена такая же как и у отечественных производителей, но упор делается на проведение интенсивной кампании производства дисков более высокого качества чем у отечественного производителя. Что касается конкурентов, которые дисками с разборки, то наша фирма в отличии от них делает упор на качественное гарантийное обслуживание. В рекламе рассматриваются наличие уникальных свойств товара, тестирование его независимыми лабораториями и получения сертификата соответствия нормам и стандартам. Рекламная кампания должна проводиться под лозунгом «Отличные диски – отличный автомобиль».

Каналы сбыта. Планируется продажа товара через фирменный магазин «Атодиски» и через торговых посредников со скидками 10%, оптовые продажи со склада (партиями от 50 дисков) со скидкой 5%.

Наша фирма будет предоставлять рассрочку при покупке более от 10 дисков сроком до 1 месяца.

Оценка риска проекта. Проведена экспертная оценка возможных рисков. Для рисков балл которых WinVi>10 разработаны меры противодействия.

Источником финансирования начальной деятельности предприятия будет кредит банка. Предусматривается наличный и безналичный расчёт заказчиков с предприятием. Планируемый объём производства 7425 дисков за год. Планирование производства на 1 год.

Рабочий персонал состоит из 12 человек: директор, заместитель директора по экономике и маркетингу, бухгалтер, технолог, приёмщик заказов и семь рабочих.

Если реализация будет равняться полностью производству, то ожидаемая прибыль будет составлять около 200 тыс. грн. Её хватит для погашения кредита.

Информация о предприятии:

Фирма «Автодиск» (зарегистрирована, имеет лицензию)

Адрес: 310168 г. Харьков ул. Героев труда 98

«Автодиск» обладает:

* складские площади 100 м2
* производственные площади 200 м2.

Описание товара.

Автомобильные диски являются важной частью автомобиля. От качества дисков зависят внешний вид, удобство управления автомобилем. Фирма производит литые диски, что значительно увеличивает прочность.

Технические характеристики:

* диаметр 30 см., ширина 20 см.
* специальный сплав с добавлением титана
* рассчитаны на пробег 300 тыс. км.

Диски соответствуют стандартам на подобные диски в Украине.

Диски рассчитаны для колёс на автомобили ВАЗ, а также автомобили зарубежного производства среднего класса. Например, Opel, Wolks Vagen, Audi и т.д. Покупателями могут быть как владельцы персональных автомобилей, так и фирмы занимающиеся ремонтом автомобилей.

На отечественном рынке реализуются диски некоторых зарубежных производителей, а также отечественного производства. Из импортных дисков в нашей стране наиболее распространены диски марки «Ровер» и «Крайслер». В отличие от импортных дисков, цена которых колеблется от 300, 400 грн. и более, наши диски стоят около 300 грн., а качество у них не хуже чем у импортных.

Наши диски намного превосходят по качеству диски отечественного производства. Это подтверждено несколькими тестовыми лабораториями. Имеется сертификат качества. Используется новый уникальный сплав с добавлением металлопластика (имеется патент). Это позволяет иметь лучшую прочность и износостойкость.

Рынок и маркетинг.

Анализ рынка.

Проводился опрос владельцев десяти крупнейших магазинов, торгующих запчастями к автомобилям. Анкета содержала вопросы о количестве покупателей данного вида продукции, о темпах роста количества покупателей с прошлых годов. Эти 10 магазинов охватывают 90% рынка автомобильных дисков в г. Харькове, остальные 10% приходится на торговлю на рынках и продажу с разборки.

На основании анкет получены следующие данные:

* средние темпы роста числа покупателей за два предыдущие года 21%
* объём продаж в грн. средний за 2002 год144,4 млн.
* средние темпы роста объёма продаж за два предыдущие года 24%

Больше всего продано дисков отечественных фирм и дисков с разборки.

Анализ фирм, занимающихся ремонтом и техническим обслуживанием автомобилей, также основан на распространении анкет.

Были получены следующие данные:

* количество данных фирм – 52
* объём продаж дисков за 2002 год – 125 млн. грн.
* темпы роста объёма продаж за два предыдущих года 11%.

Наша фирма планирует действовать на следующих сегментах рынка:

* рынок частных лиц – владельцев автомобилей
* рынок фирм, занимающихся ремонтом и техническим обслуживанием автомобилей

Общий объём рынка, на который выходит фирма составляет:

144 млн. + 125 млн. = 269 млн. грн. со средними темпами роста (11+21)/2=16,5% в год.

Подобные темпы роста сохраняются на ближайшие 2 – 3 года.

На сегодняшний день потребности покупателей на рынке владельцев автомобилей удовлетворяется в основном за счёт отечественных фирм и торговцев, занимающихся разборкой автомобилей импортного производства. Наша фирма предполагает выходить на рынок с ценой продукта немного большей или приблизительно равной ценам этих реализаторов, со значительно большими сроками службы наших дисков (300 тыс. км.)

Однако могут существовать следующие проблемы вступления на рынок:

* ограничение мощности предприятия
* широкая популярность других фирм и малая известность нашей фирмы

Для определения конкурентоспособности товара была сформирована группа из высококвалифицированных специалистов и была приведена сравнительная характеристика по факторам конкурентоспособности. Каждый фактор оценивался балами от 1 до 5.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | Автодиск | Диски  с разборки | Импортные диски | Отечественные фирмы |
| 1. Товар:  * качество * престиж торговой марки * уровень послепродажного обслуживания  1. Цена:  * продажная * % скидки  1. Продвижение на рынках:  * реклама * пропаганда   Суммарная оценка | 5  1  3  4  2  2  0  17 | 4  0  0  5  0  0  5  14 | 5  2  4  0  0  4  1  19 | 2  2  1  4  2  2  1  14 |

Перед фирмой стоит задача выйти на рынок автомобильных дисков г. Харькова и занять в первый год 1% рынка.

Возможные противодействия нашему вступлению на рынок со стороны отечественных фирм может быть снижение цены на свою продукцию.

Ответным действием может быть усиление рекламной кампании и применение следующего приёма маркетинга – каждому покупателю обеспечивается возможность бесплатной балансировки колёс в течение 3 недель со дня покупки.

В рекламе основной упор делается на наличие уникальных свойств товара.

Реализация рекламы:

* вывески в магазинах автозапчастей
* рекламные объявления в газетах и журналах автолюбителей
* телереклама и радиореклама

Каналы сбыта продукции:

* со складов фирмы
* через посредников
* через магазины различных фирм.

Риски проекта.

Перечень рисков:

1. Финансово-экономические риски:
   * неустойчивость спроса
   * появление альтернативного продукта
   * снижение цен конкурентами
   * увеличение производства у конкурентов
   * рост налогов
   * неплатежеспособность покупателей
   * несвоевременная поставка комплектующих
   * рост цен на сырьё, материалы
   * непредвиденные затраты из-за инфляции
2. Трудности с набором квалифицированной рабочей силы
3. Технические риски:

* нестабильность качества сырья и материалов
* отсутствие резерва мощности

Оценка рисков проводится экспертами по 100 бальной системе (3 человека)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Риски | Эксперты | | | средняя  оценка |
| 1 | 2 | 3 |
| Неустойчивость спроса  Появление альтернативного продукта  Снижение цен конкурентами  Увеличение производства у конкурентов  Рост налогов  Неплатежеспособность потребителей  Несвоевременная поставка комплектующих  Рост цен на сырьё и материалы  Непредвиденные затраты из-за инфляции  Трудность с набором квалифицированной рабочей силы  Нестабильность качества сырья  Отсутствие резерва мощности | 0  50  100  75  50  25  75  75  50  0  25  75 | 0  75  75  100  75  50  100  50  75  0  0  75 | 25  25  50  75  50  25  100  75  75  0  0  75 | 8,3  50  75  83,3  58,3  41,7  91,7  66,7  66,7  -  8,3  75 |

0 – риск несущественен

25 – риск скорее всего не реализуется

50 – о наступлении события ничего сказать нельзя

75 – риск скорее всего появится

100 – риск наверняка осуществится

Для наиболее вероятных рисков нужно разрабатывать следующие мероприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Непредвиденные затраты в том числе из-за инфляции  Несвоевременная поставка комплектующих  Увеличение производства у конкурентов  Отсутствие резерва мощности | Занимать средства в твёрдой валюте  Минимизировать контакты с малоизвестными поставщиками  Увеличение рекламной кампании  Заключить договор об аренде производстве-нной линии |

Ценообразование.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Затраты по экономическим элементам | Всего за  1 год  грн. | На 1  изделие  грн. |
| Материальные затраты  Амортизационные отчисления  Заработная плата работникам  Отчисления на заработную плату в фонды социального страхования  Прочие расходы  Всего | 941330  4375  90720  34347  126000  1196772 | 126,78  0,59  12,22  4,63  16,97  161,19  32,24  193,43  38,69  232,12 |
| Рентабельность (20% себестоимости)  Стоимость без НДС  НДС  Отпускная цена | |

Финансовый план.

Проект осуществляется за счёт кредита банка в размере 60 тыс. грн. под проценты в размере 30% годовых.

Для осуществления производства закупается следующее оборудование

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Коли-  чество  шт. | Стоимость  единицы  грн. | Общая  стоимость  грн. |
| 1  2 | Установка по изготовлению сплава  Станок штамповочный | 3  2 | 2500  5000 | 7500  10000  17500  1000  18500 |
| Всего  Прочие инструменты  Всего | | | |

Производительность будет составлять 33 диска за смену.

Формирование себестоимости будет происходить по следующим основным элементам:

* амортизация
* материальные затраты в том числе затраты на электроэнергию
* зарплата работников
* отчисления на зарплату
* прочие

Начисление амортизации.

Эксплуатируется оборудование, т. е. основные фонды 2-й группы, норма амортизации на которые будет составлять 25% в год. Сумма амортизационных отчислений за год будет равна:

17500 × 0,25 = 4375

Материальные затраты.

Расход сырья и материалов.

В смену производится 33 изделия. За год будет производиться 225 × 33 =7425 шт.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Материал | Расход на  1 изделие | Стоимость  за 1 кг. | Стоимость  на 1 изделие | Стоимость  на 7425  шт. |
| Титановый сплав  Сталь марки ГОСТ 1245-76  Пластик марки ГОСТ 1593-33  Всего | 2,0  3,0  0,6 | 60  0,5  1 | 120  1,5  0,6  122,1 | 891000  11137  4455  906592,5 |

Транспортные расходы.

1 час работы автомобиля 3,20 грн. Поездки за материалами 14 часов в месяц, которые будут стоить 44,8 грн. в месяц. Транспортные расходы за год будут составлять

44,8 × 12 = 537,6

Плата за электроэнергию.

Потребляемая мощность 1-го станка 20 кВт стоимость 1 кВт-часа = 0,2 грн. Оборудование работает 8 часов в день.

Таблица расчёта платы за электроэнергию

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование оборудования | Количество машин | Потребляемая мощ-  ность единицы обо-  рудования кВт | Потребляемая мощ-  ность всего обору-  дования кВт | Продолжительность  работы оборудова-  ния за год в часах | Стоимость 1-го  кВт-ч  грн. | Потреблено элек-  троэнергии за год  кВт-ч | Плата за год  грн. |
| Установка по изготовлению сплава  Станок штамповочный | 3  2 | 15  25 | 45  50 | 1800  1800 | 0,2  0,2 | 81000  90000 | 16200  18000  34200 |
| Всего | | | | | | |

Итого материальные затраты:

* сырьё и материалы = 906592,5 грн.
* транспортно-заготовительные расходы = 537,6
* плата за электроэнергию = 34200
* всего = 941330,1

Затраты на зарплату

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | з/п за  месяц | з/п за  год |
| Директор  Заместитель директора  Бухгалтер  Технолог  Приемщик заказов  Рабочий V разряд  Рабочий V разряд  Рабочий V разряд  Рабочий-штамповщик V разряд  Рабочий-штамповщик V разряд  Рабочий-сборщик  Всего | 1000  900  800  680  580  600  600  600  600  600  600  7560 | 12000  10800  9600  8160  6960  7200  7200  7200  7200  7200  7200  90720 |

Отчисления на зарплату (37,86% от начисленной зарплаты)

90720 × 0,3786 = 34346,59

Прочие расходы.

Арендуется два помещения 100 м2 и 200 м2. Арендная плата за 1 м2 = 30 грн. За год арендная плата составит: 30 × 300 × 12 = 108000 грн.

Выплата банку процентов будет составлять: 60000 × 0,3 = 18000 грн. за год

Всего прочие расходы будут составлять: 108000 + 18000 = 126000

Валовые расходы:

* материальные расходы = 941330,1
* амортизационные отчисления = 4375
* зарплата = 90720
* отчисления на зарплату = 34346,59
* прочие расходы = 126000

Все расходы без НДС = 1196771,6

НДС = 287273,25

Всего = 1484044,8 грн.

Валовые расходы:

Реализованная продукция на сумму

7425 шт. × 232,12 грн. = 1723491 грн.

Прибыль, подлежащая налогообложению

1723491 – 1484044,8 = 239446,2

Налог на прибыль (30%)

239446,2 × 0,3 =71833,86

Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия:

239446,2 – 71833,86 = 167612,34 грн

Её хватит для погашения кредита, а оставшуюся прибыль можно использовать для расширения предприятия.

Расчёт точки безубыточности.

Все общие затраты можно разделить на постоянные и переменные. Постоянные затраты за год будут составлять:

* амортизационные отчисления = 4375
* затраты на зарплату непроизводственного персонала = 47520
* отчисления на зарплату непроизводственного персонала = 17991,07
* арендная плата = 108000
* платежи по кредиту банка (проценты) = 18000

Всего = 195886,07

Переменные затраты:

* все материальные затраты = 941330,1
* зарплата персонала занятого в производстве = 43200
* отчисления на зарплату производственного персонала = 16335,52
* НДС = 287273,25

Всего = 1288138,8

Точка безубыточности показывает, что если при такой же оценке и себестоимости объём производства и реализации будет меньше 3,5 тыс. штук за год то затраты будут выше чем выручка и предприятие будет терпеть убытки. Поэтому нужно стараться объём реализации держать выше 3,5 тыс. штук за год.