

Бизнес – план

Производство лакокрасочных материалов «**эффект пластика**»,
класс «ПРЕМИУМ».



Разработчик: ООО «Тех & Полимер», Курганская область,
г.Катайск,ул.Юдина д.14, оф.106, телефон: 8(35251)2-48-66,е-
mail:tex_polimer@mail.ru,
директор *Мехонцев Игорь Васильевич*,
телефон сот.: +7(919)566-51-99,сайт: polilakr45.ru

Содержание

Суть проекта _____	4
Предложение инвестору _____	5
Введение _____	
6 Социально-экономическое значение проекта _____	7
Концепция проекта _____	9
Описание продукта (услуги) _____	11
Цели и задачи _____	14
Ситуация в проекте _____	14
Иновационные и инвестиционные процессы при производстве и потреблении красок и лаков _____	19
Краткий инвестиционный меморандум _____	20
Бизнес идея _____	23
SWOT – анализ по проекту _____	25
Стратегия продвижения товара _____	27
Составляющие лкм «эффект пластика» _____	28
Необходимое оборудование для производства лкм «эффект пластика» _____	29
Технологический процесс производства лкм «эффект пластика» _____	33
Мини-завод по производству лкм «эффект пластика» _____	37
Стоимость технологической линии _____	37
38 Детально сырьевой анализ для налаживания производственного процесса _____	
Организационный план _____	
39 Финансовый план _____	
40 Программа производств _____	
42 Налаживаем каналы сбыта _____	
43 Финансовая модель _____	

45 Рынок и объём

46 Конкуренция

56 Риски производства

58 Риски и гарантии

60 Заключение

61

Суть реализуемого проекта:

**открытие и расширение производства лакокрасочных материалов «ЭФФЕКТ
ПЛАСТИКА» класс «ПРЕМИУМ»**

**Привлечение инвестиций для расширения объёмов производства и
номенклатуры лакокрасочных материалов «эффект пластика»,
класс «ПРЕМИУМ».**

Сумма инвестиций

14 000 000 рублей

Предложение инвестору.

Вход в проект: вхождение в совет директоров ООО «Тех & Полимер», – создание нового юридического лица

Выход из проекта:

– продажа доли компании партнерам по бизнесу; – продажа доли в бизнесе стратегическому инвестору; – продажа доли компании управленческому персоналу.

Введение

Строительство – это создание различных и всевозможных сооружений, зданий и объектов, так нужных для жизни человека. Эта отрасль очень востребована, так как она обеспечивает население работой и жильем. Все

построенные объекты нуждаются в ремонте и уходе. Важную роль в строительстве и ремонте играет правильный выбор отделочного и строительного материала. Качество работ, которые выполняют мастера, напрямую будут зависеть от качества используемых стройматериалов.

Начиная ремонт в доме, на даче или в офисе, следует продумать каждую мелочь и все технические подробности разных этапов ремонта. При этом мы нередко сталкиваемся с использованием различного рода красок, которыми нужно окрасить рельефные обои и потолки, балконные двери и окна. Все больше покупателей в последнее время выбирают нитро-полимерную эмаль для наружных и внутренних работ. Такой полимер достаточно безвреден, поэтому нитро-полимерную эмаль можно без опасений использовать в жилых помещениях.

Социально–экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- создание нового предприятия по производству лакокрасочных материалов;**
- увеличение валового регионального продукта;**
- импортозамещение продукции;**
- поступление в бюджет Курганской области налогов и других отчислений.**

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения, корпоративных клиентов и строительного рынка в качественной продукции;
- вклад в развитие российской промышленности;
- создание более 11 новых рабочих мест (одна линия розлива, а с учётом трёх линеек продукции :эмаль ~10 линий, лак по дереву~ 20линий и переходом на круглосуточный режим работы – до 100), что в свою очередь позволит работникам получать стабильный доход.

Строительство – это создание различных и всевозможных сооружений, зданий и объектов, так нужных для жизни человека. Эта отрасль очень востребована, так как она обеспечивает население работой и жильем. Все построенные объекты нуждаются в ремонте и уходе. Важную роль в строительстве и ремонте играет правильный выбор отделочного и строительного материала. Качество работ, которые выполняют мастера, напрямую будут зависеть от качества используемых стройматериалов.

Начиная ремонт в доме, на даче или в офисе, следует продумать каждую мелочь и все технические подробности разных этапов ремонта. При этом мы нередко сталкиваемся с использованием различного рода красок, которыми нужно окрасить рельефные обои и потолки, балконные двери и окна.

Такой полимер как полистирол достаточно безвреден, поэтому нитро–полимерную эмаль можно без опасений использовать в жилых помещениях.

Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает открытие и расширение деятельности предприятия по производству лаков и эмалей в Курганской области.

Предприятие имеет организационно-правовую форму Общества с Ограниченной Ответственностью и применяет общеустановленный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса.

Целью деятельности является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Предприятие будет выпускать:

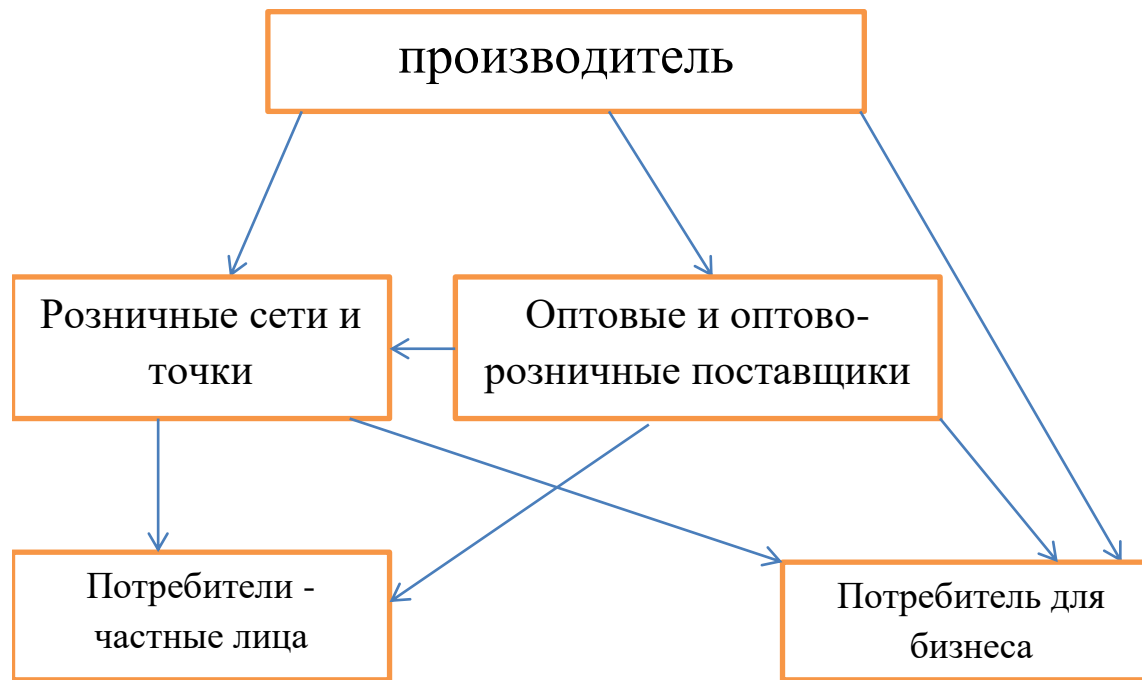
- эмаль «**эффект пластика**» универсальную для наружных и внутренних работ;
- лак «**эффект пластика**» по дереву, фанере; – жидкую термоизоляцию на основе эмали «**эффект пластика**».

В рамках реализации проекта предусматривается приобретение производственного помещения площадью от 500 м².

Основными потребителями продукции будут строительные организации, предприятия деревообработки, которые в своей деятельности используют выпускаемую нами продукцию. B2B (Business to Business).

Ко второй группе потребителей можно отнести корпоративных клиентов (промышленные предприятия, производители мебели). B2C (Business to Customer).

К третьей группе потребителей следует отнести оптовых (владельцев магазинов и других торговых организаций) и розничных покупателей. B2C (Business to Customer).



Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такого бизнес–проекта. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение исходных параметров.

Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемой к выпуску продукции, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования.

Описание продукта (услуги)

Специалисты ООО «Тех & Полимер» решали задачу по разработке лакокрасочных материалов нового поколения.

Цель наших разработок—реальное улучшение характеристик лакокрасочных материалов: повышение влагостойкости, увеличение срока эксплуатации покрытия.

После долгих исследований, изучения составов различных лакокрасочных материалов наши специалисты пришли к выводу, что наиболее перспективное направление – это модернизация запатентованного состава ЛЖМ для российского **ВПК (военно-промышленный комплекс).**

Для справки: полистирол – термопластичный материал, обладающий высокой твёрдостью и хорошими диэлектрическими свойствами, химически стойкий по отношению к щелочам и кислотам, кроме азотной и уксусной.

В результате нашей работы был получен состав эмали со следующими характеристиками:

- ✓ СУПЕРВЛАГОСТОЙКАЯ
- ✓ СВЕТОСТОЙКАЯ
- ✓ ВЫСОКОГЛЯНЦЕВАЯ
- ✓ БЫСТРОСОХНУЩАЯ
- ✓ УВЕЛИЧЕННЫЙ СРОК ЭКСПЛУАТАЦИИ
- ✓ ДЛЯ НАРУЖНЫХ И ВНУТРЕННИХ РАБОТ
- ✓ ДЕРЕВО, МЕТАЛЛ, БЕТОН, ШИФЕР,

Мы нашу разработку называем: эмаль «**ЭФФЕКТ ПЛАСТИКА**». Наши разработки основаны на известном протоколе испытаний № 225 от 25.12.2001г. НИИСФ РААСН. Таким образом, долговечность материала составила не менее **80 лет**. Долговечность покрытия: По данным

из открытых источников – сроки разложения полимеров порядка **300 лет**.

Нитро–полимерная эмаль–это новая разработка, которая заняла с недавних пор определённую нишу в ассортименте отделочных материалов для наружных и внутренних работ. Эмаль на основе полимера имеет некоторые специфические особенности, которые в других красочных материалах невозможно найти. Только с полимерной основой можно получить шелковистое покрытие, сохранив вместе с этим до мельчайших деталей текстуру поверхности.

Достоинства нитро-полимерных эмалей:

Нитро-полимерные эмали после нанесения образуют долговечные и устойчивые к смыванию глянцевые и высокоглянцевые покрытия. Как правило, такой материал используют для отделки построек, где предъявляются высокие требования к надежности, долговечности и очищаемости покрытий. Что касается наличия нелетучих веществ, то у нитро-полимерной эмали оно составляет 40 - 50%.

Нитро-полимерные эмали способны образовывать покрытия, их блеск может достигать 40-70%. Покрытия, что образуются после нанесения такой эмали, обладают хорошей стойкостью к грязеудержанию и слипанию. Окрашенные поверхности нитро-полимерной эмалью быстро высыхают, что позволяет следующий слой наносить спустя 2 часа. После работы можно забыть о пыли и вредных насекомых, теперь ничего не будет прилипать к поверхности.

Цели и задачи

Приобретение компонентов, разработка и приобретение более производительного оборудования, увеличение объемов производства и расширение ассортимента.

Ситуация в проекте

Получены патенты ФИПС № 2472827, №2513205, получено СВИДЕТЕЛЬСТВО О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ продукции, проведена сертификация продукции, выпущена партия продукции.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



ПАТЕНТ

НА ИЗОБРЕТЕНИЕ

№ 2472827

СОСТАВ ПОЛИСТИРОЛЬНОЙ КРАСКИ

Патентообладатель(ли): *Мехонцев Игорь Васильевич (RU)*

Автор(ы): *Мехонцев Игорь Васильевич (RU)*

Заявка № 2011130714

Приоритет изобретения 21 июля 2011 г.

Зарегистрировано в Государственном реестре изобретений Российской Федерации 20 января 2013 г.

Срок действия патента истекает 21 июля 2031 г.

Руководитель Федеральной службы
по интеллектуальной собственности

Б.П. Симонов

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



ПАТЕНТ

НА ИЗОБРЕТЕНИЕ

№ 2513205

СОСТАВ ПОЛИСТИРОЛЬНОЙ КРАСКИ

Патентообладатель(ли): *Мехонцев Игорь Васильевич (RU)*

Автор(ы): *Мехонцев Игорь Васильевич (RU)*

Заявка № 2013101871

Приоритет изобретения 15 января 2013 г.

Зарегистрировано в Государственном реестре изобретений Российской Федерации 18 февраля 2014 г.

Срок действия патента истекает 15 января 2033 г.



Руководитель Федеральной службы
по интеллектуальной собственности

Handwritten signature of B.I. Simonov in black ink.

Б.И. Симонов





Инновационные и инвестиционные процессы при производстве и потреблении красок и лаков

Лакокрасочные материалы— один из важных видов химической продукции, наиболее близкий к тому рынку товаров, производство которых является плодотворной точкой приложения для реализации научно-технических инновационных технологий. Эти обстоятельства привели к понятию «пэйнт-технологии», обобщающему наукоемкие технологии в производстве и применении ЛКМ, а также характеризующие научно-технический прогресс в области окраски различных поверхностей и создания защитных покрытий. Наиболее актуальными направлениями внедрения инновационных технологий являются следующие:

—экологически полноценные ЛКМ (водные, порошковые, с высоким сухим остатком, радиационного отверждения);
— современные технологии антикоррозионной защиты металлоизделий и труб, трубопроводов, хранилищ;
— гибкие блочно-модульные малоотходные схемы производства ЛКМ;
— эффективные безотходные технологии нанесения ЛКМ;
— ЛКМ для покрытий со специальными свойствами, применяемые в судостроении, авиационной промышленности, космических технологиях, биоцидные и другие функциональные покрытия. «Пэйнт-технологии» имеют непосредственное отношение к так называемым критическим «технологиям федерального уровня», так как носят межотраслевой характер и обеспечивают решение технологических, социальных, экологических проблем в машиностроении, строительстве, транспорте и многих других областях реального сектора экономики. Значимость «пэйнт–технологий» определяется возможностью их использования для решения ряда важных социально-экономических проблем.

Краткий инвестиционный меморандум

ООО«Тех &Полимер» – это предприятие по производству лакокрасочных материалов, класс **«ПРЕМИУМ»** высокого качества под брендом ПОЛИЛАКР™.

Ассортиментная линейкаООО«Тех&Полимер» это:

–универсал - это универсальные нитро–полимерные эмали **«эффект пластика»** однокомпонентные, быстросохнущие. Отличаются простотой нанесения, повышенными защитными свойствами и широким спектром применения. Характеризуются сопоставимой ценой. Можно наносить как на вертикальные, так и на горизонтальные поверхности. Характеризуются сопоставимой ценой. Можно наносить как на вертикальные, так и на горизонтальные поверхности. Физико-химическая устойчивость, максимальная твердость покрытия. Изделия, покрытые нашими эмалями, приобретают привлекательный внешний вид, при этом очень выразительно подчеркивают наличие **«эффекта пластика»**. Благодаря тому, что в состав эмали входит полимер, наша эмаль обладает лучшими защитными и влагоотталкивающими свойствами, дает глянцевый блеск, увеличивает атмосферостойкость.





–по дереву (лак) - имитация ценных пород дерева. Однокомпонентный, нитро-полимерный.

Неводный, предназначен для тонирования, пропитки и защиты деревянных изделий, эксплуатирующихся в атмосферных условиях и внутри помещений. Покрытие хорошо полируется, не требует дополнительного покрытия защитным лаком. Лак не вызывает набухания древесины.

Он изготовлен на основе органических растворителей и не смывается водой. Применяется в качестве многослойных покрытий, супервлагостойкий, поверхность приятная на ощупь, отличается хорошей кроющей способностью, светостойкостью, достаточно длительной жизнеспособностью, устойчивостью к истиранию.

Достаточно высокая прозрачность.

Лак устойчив к воздействию воды, слабых растворов кислот, спиртов, солей и щелочей. Можно наносить как на вертикальные, так и на горизонтальные поверхности. Покрытия этой группы характеризуются достаточно высоким сухим остатком. Они хорошо подходят для применения в помещениях с высокой влажностью и перепадами температур. Важным преимуществом этого лака является также отличная твердость

покрытия без потери эластичности, отлично сохраняет видимую структуру дерева. Большое многообразие свойств нашего лака позволяет использовать его практически во всех видах отделки древесины, фанеры.

Лак придаёт благородный оттенок деревянным изделиям, позволяет облагородить простые породы древесины.

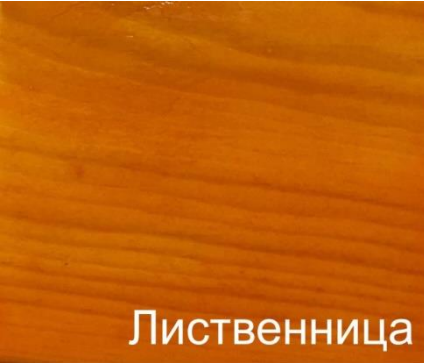
Для изменения интенсивности цвета покрытия тонированный лак можно разбавлять лаком бесцветным.

Использование полимера в составе лака позволяет использовать эти лаки для отделки кухонной мебели, для ванных комнат, отделки мебели предназначенной для наружного использования. Также даёт возможность проведения ремонта в домашних условиях: тонирование деревянных дверей, плинтусов, наличников, перил, а также применение в столярном деле: тонирование различных конструкций из дерева, фанеры или покрытых шпоном.





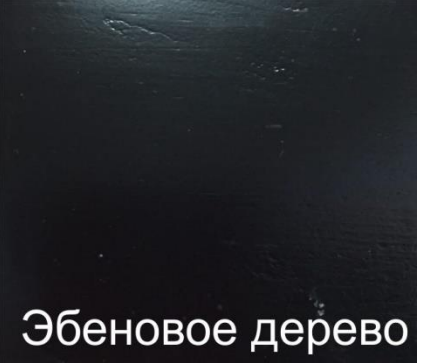
Дуб морёный



Лиственница



Лимон



Эбеновое дерево





-жидкая термоизоляция - термоизоляционное покрытие на основе нитро-полимерной эмали «**эффект пластика**», предназначено для создания тепловой изоляции металлических, бетонных, кирпичных и иных поверхностей с температурой эксплуатации от -60°C до $+120^{\circ}\text{C}$.

Применение:

Утепление балкона, лоджии

Утепление стен и фундамента

Утепление стен (как внутренних, так и наружных)
покрасили, а в результате ещё и утеплили!)

Устранение образования конденсата
рефрижераторы, холодильные камеры и помещения, цистерны и т.д.
проблемы изменения внешнего вида здания и утепления

толщиной 1 мм, создаёт разницу температур до 35°C

Теплоизоляция дома, квартиры, гаража, ...

Утепление крыш

Утепление различных трубопроводов (просто

Утепление теплотрасс

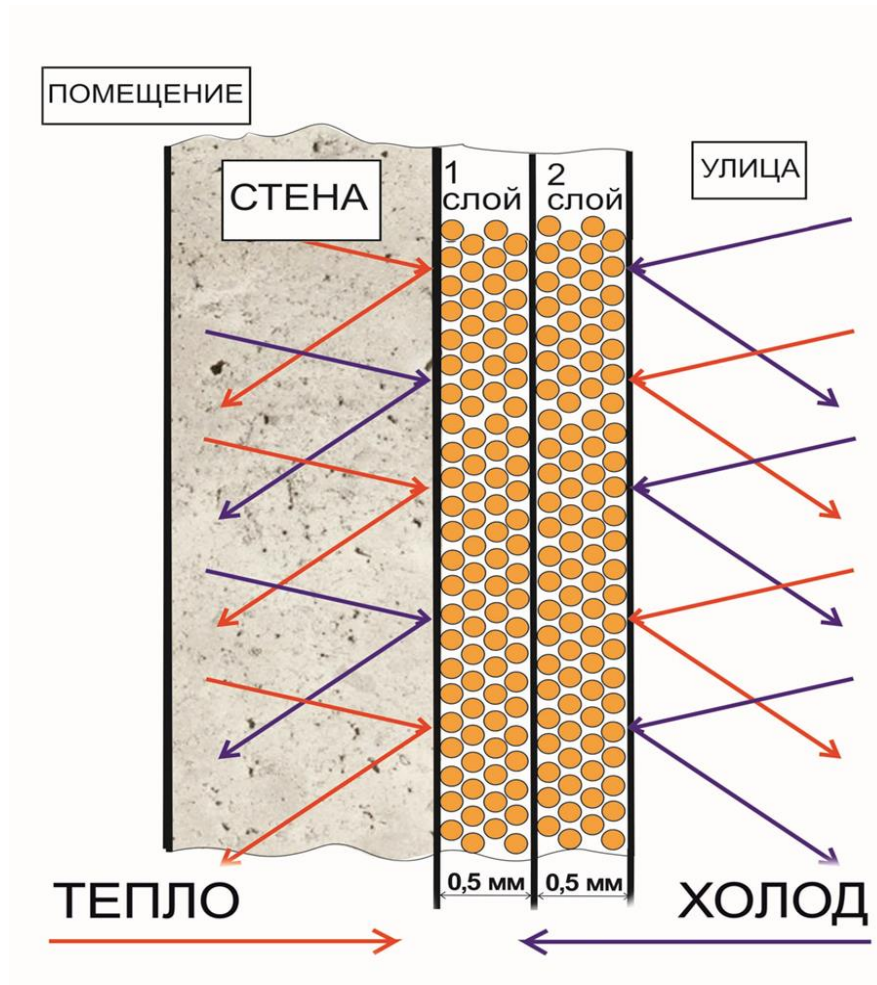
Объекты специального назначения: ёмкости,

Одновременное решение

Покрытие,

Существенно увеличивает КПД как теплопередающего, так и холод создающего оборудования, продлевает срок службы промышленных агрегатов. Снижает риск получения термотравм в процессе эксплуатации оборудования.

Миллиметровое покрытие делает сегодня то, что раньше могли сделать только толстые стены. Покрытие представляет собой все лучшие качества по тепло-звуко и влаго-изоляции.



Снят демонстрационный видеоролик!

Рынок производства ЛКМ класса «ПРЕМИУМ» демонстрирует рост в пределах 10% ежегодно. Объём доли отечественных производителей в этом сегменте минимален.

Бизнес идея

Расширение производства

Описание бизнеса, продукта

ООО «Тех & Полимер» единственный в России производитель, выпускающий нитро–полимерные лакокрасочные материалы **«ПРЕМИУМ»** класса. ООО «Тех&Полимер» производит высококачественные ЛКМ, которые используют: промышленные и производственные предприятия; сфера ЖКХ.

Преимущества продукции ПОЛИЛАКР™: широкий ассортимент (цветовая гамма); выгодные цены; оперативное производство продукции под каждого клиента; удобная тара; бренд ПОЛИЛАКР™ существует на рынке более 2 лет; высокая маржинальность продукции. Потенциальные покупатели: промышленные и производственные предприятия; сфера ЖКХ; строительные компании.

Самые крупные покупатели лакокрасочных материалов – это производственные и жилищно-коммунальные компании. Доля отечественного рынка производственных и жилищно–коммунальных компаний – 200–220 миллионов долларов. Ежегодные темпы роста по рынку составляют около 10%.

SWOT – анализ по проекту

Сильные и слабые стороны проекта

Внешняя среда

Возможности: 1.Рост спроса в России на энергосберегающие покрытия 2.Растущая популярность нитрополистирольных красок 3.Высокая добавленная стоимость, достаточно высокая прибыль 4.Возможность расширения производства за счёт собственных производственных мощностей предприятия 5.Возможность выхода на новые рынки или сегменты рынка 6.Ускорение роста рынка 7.Запуск новых продуктов; 8.Поддержка правительства; 9.Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей

Угрозы: 1.Конкуренция со стороны импорта 2.Повышение налогов в отрасли 3.Возможность увеличения стоимости сырья – минимальная 4.Появление новых конкурентов – минимальная.

Внутренняя среда

Преимущества:

оборудование

3.Отсутствие конкурентов в России

4.Достаточное конкурентное количество российских поставщиков

5.Наличие поставщиков в географической доступности

6.Отсутствие главного поставщика

7.Минимальные сроки поставки компонентов

8.Отсутствие необходимости специального лицензирования

Недостатки: 1.Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость)

2.Нет ясных стратегических направлений

3.Отсутствие достаточно квалифицированных кадров4.Арендное помещение (риск не продления договора аренды в будущем)5.Инновационность продукции.

Возможности:

поддержка правительства;

дополнительных групп потребителей

**запуск новых продуктов;
возможность обслуживания**

Анализируя данные, полученные в SWOT-анализе, можно сделать вывод, что проект имеет сильные стороны и возможности, позволяющие предприятию выполнять намеченный план.

Стратегия продвижения товара

Продажи и маркетинг Стратегия отличительного имиджа: предприниматель строит свои действия вокруг представления уникальности и отличительности продукции. Представляет качественную продукцию и много внимания уделяет контролю качества. Имеет ресурсы для быстрого расширения по мере роста рынка. ООО «Тех&Полимер» позиционирует продукт как наиболее современный качественный продукт, представленный на рынке. Использование передовых технологий позволяет его производить с уникальными характеристиками, в связи с этим у компании есть возможности реализовывать его по ценам интересным производителю. Неотъемлемой частью по продвижению товара на рынок является бренд, который зарекомендовал себя на рынке. Поэтому в рекламе акцент делается на проверенных временем свойствах товара, его качестве по сравнению с продукцией старого поколения. Средствами распространения рекламы служат печатные издания, интернет–ресурсы, наружная и др. Бизнес на производстве лакокрасочных материалов – высокодоходный и перспективный. Себестоимость и прибыль от выпуска продукции будут зависеть от номенклатуры лакокрасочных материалов. Как говорят эксперты, рынок строительных материалов постоянно находится в движении, а по своей структуре его можно разделить на несколько конкретных циклов. Нулевой цикл выпадает на первые весенние месяцы. В это время большинство людей приступают к строительству нового жилья – закладывают фундамент, возводятся стены. Именно в этот период возрастают продажи цемента, щебня, кирпича и материалов наружной отделки. Летний цикл совпадает с внутренней отделкой помещения, и строительные магазины активно продают левкас, эмульсию, напольные покрытия – ламинаты, линолеум, паркет, кафель, обои. Осенний сезон совпадает с продажами предметов интерьера, сантехники, кухонных принадлежностей.

Составляющие лкм «эффект пластика»

В состав эмали «эффект пластика» входят около 10 компонентов, что в процентном соотношении составляет:

нитро основа (~ 40%);

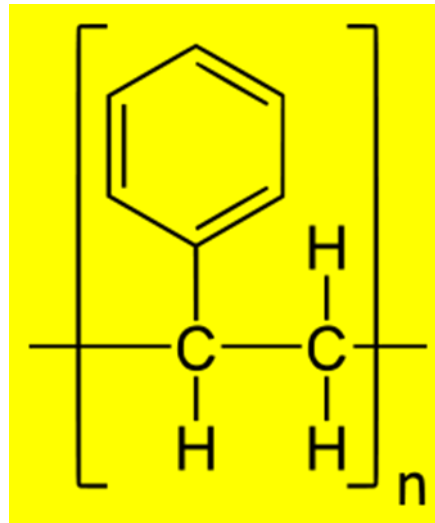
пластификатор (~ 3%);

диоксид титана и т.д. (~ 9%);

пигменты и наполнители (~ 37%);

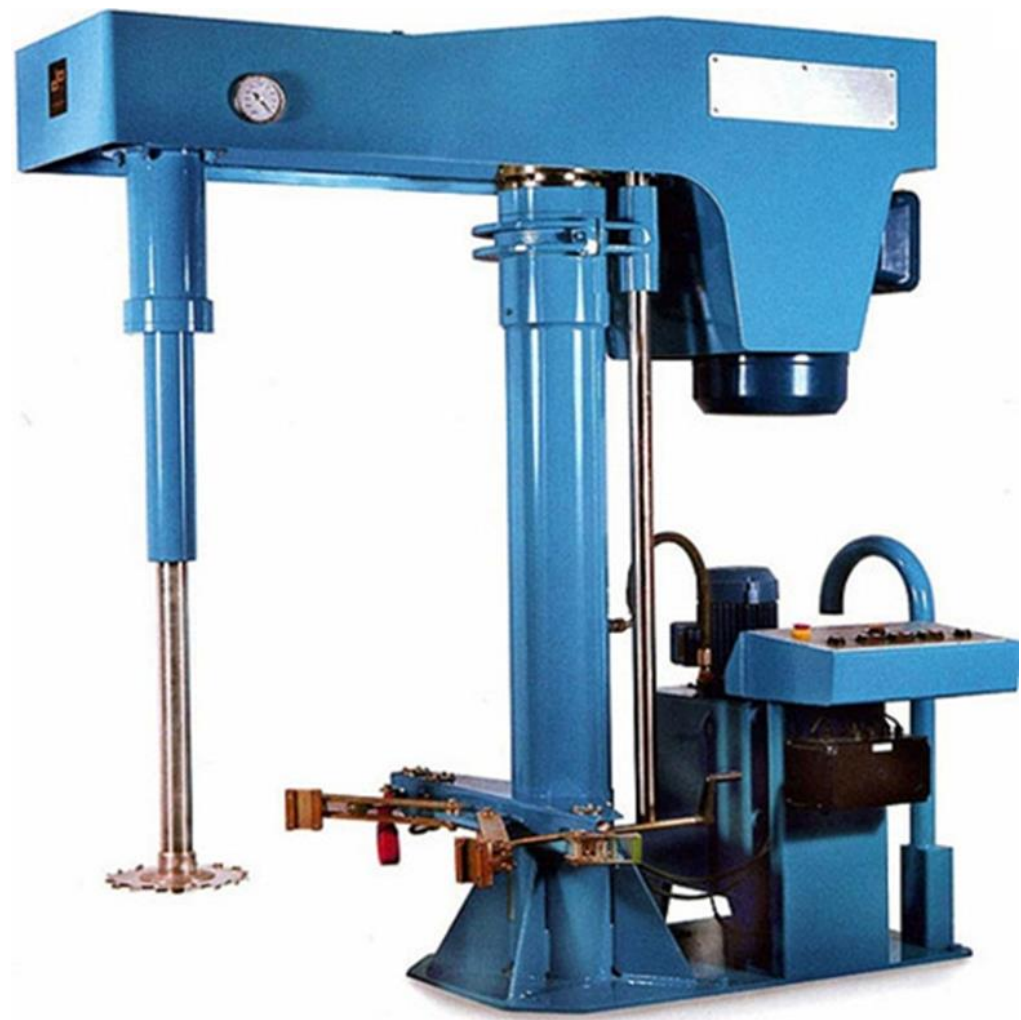
функциональные добавки: эфиры целлюлозы,

полимер (~ 11%).



Необходимое оборудование для производства лкм «эффект пластика»

**Технологическая линия будет состоять из следующего оборудования: диссольтвер;
система фильтрации до 50мкм. линия розлива и упаковки готовой продукции.**

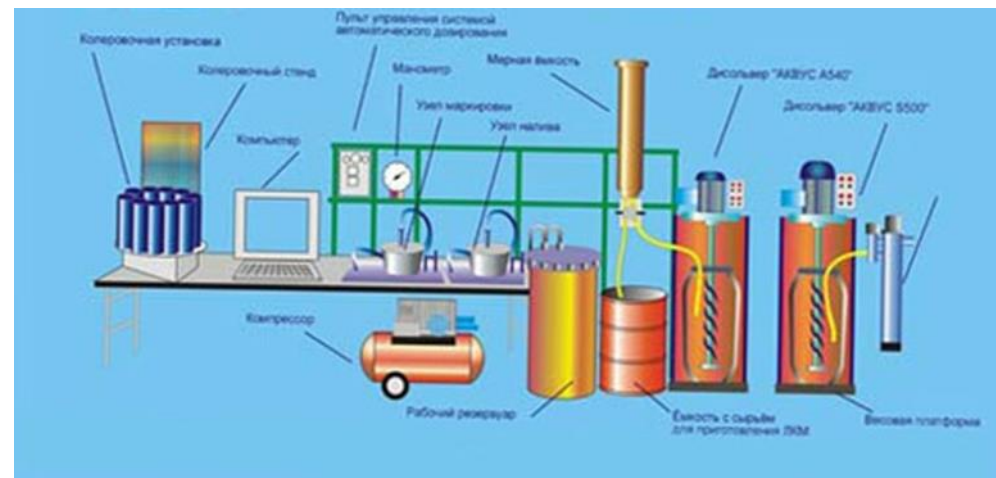


Диссо львер

Диссоolver – это специальный агрегат, предназначенный для механического перемешивания всех исходных составляющих. Благодаря быстрому вращению дисперсионного диска с зубцами, обеспечивается высокая эффективность растирания частиц: они сталкиваются, смешиваются, размельчаются и растворяются. Диссоolver оснащён быстроходной мешалкой фрезерного типа, а скорость вращения можно регулировать. Благодаря этому можно наиболее оптимально организовывать производственный процесс. При необходимости, для удобства данное оборудование можно снабдить подъемником (гидравлическим или пневматическим). Система фильтрации состоит из нескольких фильтров разной степени фильтрации.

Линия упаковки состоит из следующих ключевых механизмов: конвейерную ленту с цилиндрическими емкостями; система подачи емкостей; укупорка крышек; складирование.

Технология производства краски «Эффект пластика» (примерный вариант)



Технологический процесс производства лкм «эффект пластика»

Представляет собой следующий алгоритм действий: заливка в диссольтвер растворителя, засыпка полимерной композиции; включение агрегата на минимальных оборотах; загрузка остальных компонентов в определенной последовательности (наполнителей и пигментов); добавление сухих компонентов (например, диоксида титана); диспергирование раствора в течение определенного периода времени; В процессе диспергации жидкие и твердые тела тонко измельчаются. Для повышения производительности используем мешалку которая доводит состав лкм до стандартных характеристик.Фильтрация готового продукта до необходимой степени; фасовка лкм в потребительскую тару.

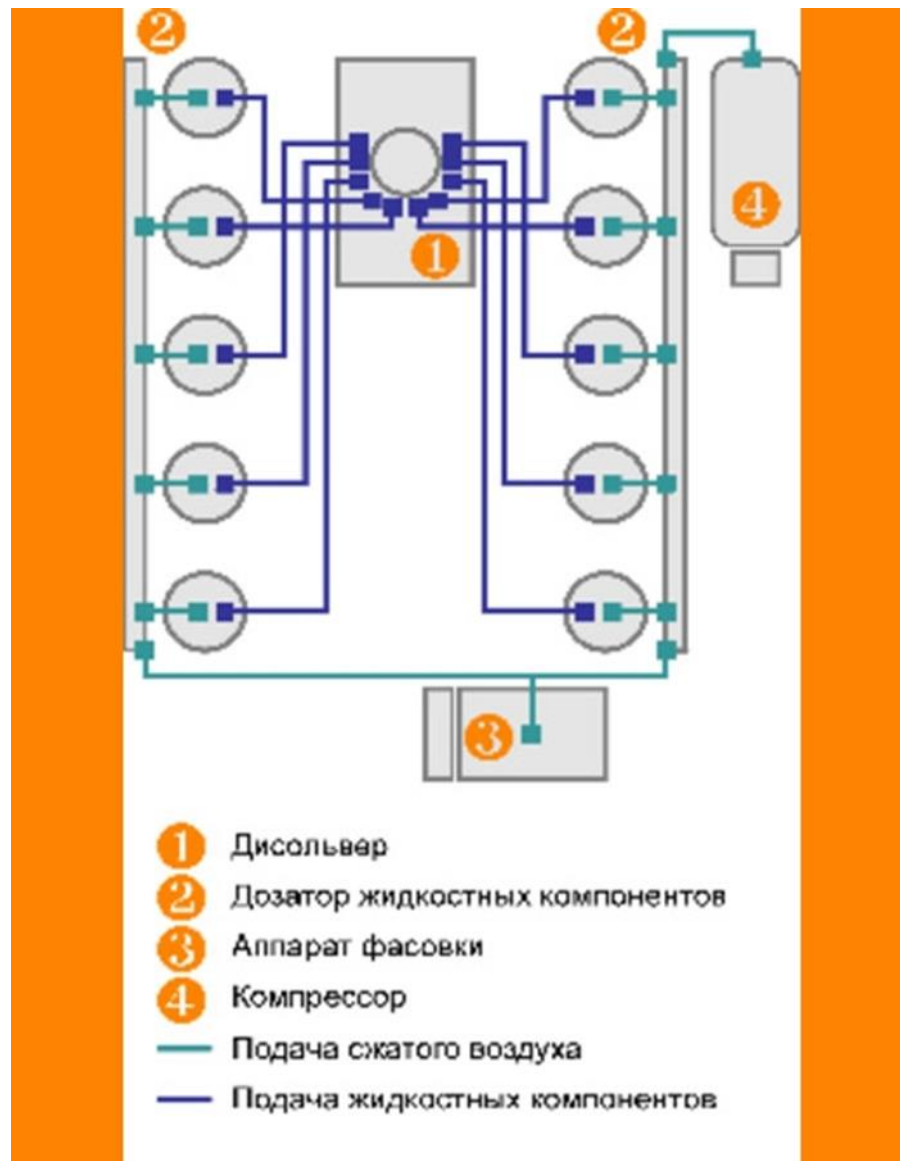


смешивание и диспергация краски «**эффект пластика**» (вариант)

На заключительном этапе продукт пропускают через сетчатые фильтры, и разливают в тару. Следует заметить, что весь цикл работ по изготовлению лкм «**эффект пластика**» для комфортных условий работы персонала рекомендуется производить при температуре окружающей среды в помещении не ниже +15 °С.



Весы электронные



Мини–завод по производству лкм «эффект пластика»

Бизнес–план организации производства лкм «эффект пластика», требования к производственной инфраструктуре: Площадь производственного цеха – около 100 м². Рекомендуемый температурный режим для комфортной работы персонала – не ниже +15 °С. Наличие необходимых инженерно–технических коммуникаций.

Стоимость 1(из 30) технологической линии

диссоolver–200 000 рублей; установка фильтрации– 50 000 рублей; устройство фасовки– 220 000 рублей; гидравлическая тележка – 7 000 рублей;

Всего: 477 000 рублей.

Детально сырьевой анализ для налаживания производственного процесса

Для производства 10 тонн готовой продукции (лак) необходимы следующие составляющие:

растворитель 700 000 рублей;

полимер 360 000рублей;

пигмент 30 000рублей;

этикетки 10 000рублей. $1300\ 000/10000 = 130\text{руб}\backslash\text{кг}.$

банка жестяная 200 000рублей;

Итого, себестоимость материалов 130 руб\кг.

Всего: 1 300 000 рублей.

За год данное предприятие с заявленными производственными мощностями способно выпускать до 200 000 кг. ЛКМ без учета ассортимента. Годовые затраты на приобретения сырья будут равняться с транспортными расходами 224000 руб. = 1 476 000 рублей. (если за год будет произведено 200т. то затраты будут ровно 26 млн.руб. без транспортных расходов)

Организационный план

Предполагаемая структура управления:

Должность	Количество человек	Зарботная плата в месяц, руб.
Директор	1	26000
бухгалтер – экономист	1	16000
главный технолог – механик	1	16000
лаборант	1	15000
оператор линии розлива	5	15000*5=75000
технолог смены	1	15000
отдел снабжения и сбыта	1	15000
начальник производства	1	16000
ИТОГО	12	194000

Финансовый план

По технологии:

раствор – от 110 руб./кг.,
второй раствор – от 110 руб./кг. ,

тара, жестяная банка – 20 руб.,

этикетка на банку – 10 руб.,

картонная коробка (из расчёта на 1 банку лака) – 2руб.,

аренда помещения от 100м2 – 1руб.

Заработная плата – 15 руб.

Итого, себестоимость – 158 руб.

Производственная мощность оборудования – 200 000 кг за год

Производственные ежемесячные затраты составляют:

аренда производственного помещения: 10000 руб.;

аренда офиса 2500 руб.;

роялти 100000 руб.

амортизация основного оборудования: 3 000 руб.;

фонд оплаты труда работников: 105 500 руб.;

налоги с зарплаты в фонды 30%: 31650 руб.;

оплата коммунальных услуг: 8000 руб.

Таким образом, производственные затраты в месяц (22 рабочих дня) равняются 260 650 рублей, за год соответственно – 3127800 рублей.

Оцениваем экономическую эффективность проекта.

Годовая себестоимость = сырьевая себестоимость + производственные затраты = 1 476 000 руб. + 3127 800 руб.=4603 800 руб./год.

Оптовая цена краски составляет 260 руб/кг., а доход при условии 50% (сезонность продукции) реализации будет составлять 26000000 рублей.

Годовой размер прибыли: 26000000 руб. – 4603800 руб. = 21396200 руб.

Чистая прибыль (за вычетом затрат на оборудование и ФОТ с отчислениями 21 396 200 руб. – 477 000 руб. – 2 328 000 руб.= 18 591 200 рублей.

Безусловно, в первый год работы нашего предприятия, размер чистой прибыли будет существенно занижен по причине одноразового приобретения производственной линии. В дальнейшем, возможно будет постепенно наращивать объемы производства, при наличии соответствующего спроса.

Программа производств

В таблице представлена планируемая программа производства по годам проекта.

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Мощность, %	74%	85%	95%	100%	100%	100%	100%
Линейка «универсал»	230	265	296	312	312	312	312
Линейка «по дереву»	138	159	178	187	187	187	187
Линейка «жидкая термоизоляция»	92	106	119	125	125	125	125

Запланирована постепенная загрузка оборудования и выход на максимальную производственную мощность: с 74% в первый год работы до 100% начиная с 2017 года.

Налаживаем каналы сбыта

Главным показателем узнаваемости товара должно являться его качество и доступная стоимость (на первых порах). Таким образом, можно себя зарекомендовать как добросовестного производителя качественной краски, ничем не уступающей дорогим импортным аналогам. Использование качественного сырья позволят добиться

подобного результата. Неоспоримым преимуществом в работе может стать оперативное выполнение заявок большого объема – около 2 дней. Поэтому, в скором времени прибыль покроет все затраты и производство станет экономически выгодным. Основными каналами сбыта является налаживание сотрудничества со строительными магазинами, супермаркетами. Также возможно заключение договоров со строительными организациями, которые выполняют услуги по ремонту квартир, офисов и частных домов, проводят реставрационные работы и т.д. На рынке будет не лишним открыть торговую точку для реализации лкм, или даже фирменный магазин с продукцией. Накопительная система скидок, различные бонусы и акционные предложения будут способствовать повышению объема продаж. Оценка потребности проекта в оборотных средствах составляет 3590800 руб., которые включают в себя оплату аренды помещения, первичное пополнение материальных запасов, расходы на управление и заработную плату до начала производства, а также коммерческие и прочие расходы. В дальнейшем, источником финансирования оборотных средств будет служить выручка от реализации готовой продукции проекта.

План по выручке План по выручке составлен с учетом средней динамики продаж нового представительства. За 24 месяца реализации проекта выручка составит

46296800 руб.

Точка безубыточности (break-evenpoint) это минимальный объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции организация начинает получать прибыль. Для данного проекта точка безубыточности, составляет 11.635

Срок окупаемости проекта: 4 – 5 месяцев.

Финансовая модель

**Себестоимость продукции от 170 руб.
Отпускная от 260 руб.
«импорт» от 800 руб.**

РЫНОК И ОБЪЁМ

По данным Информационно-аналитического агентства «Хим-Курьер» - крупнейшего на территории СНГ, 700 000 из 800 000 доступных на рынке тонн лакокрасочных материалов производится на предприятиях РФ. Импорт составляет порядка 100 000 тонн с преобладанием высокотехнологичных составов класса «Премиум». При пересчёте на килограммы и на среднюю цену – 700руб./кг. – объём рынка составляет порядка 70 миллиардов рублей.

Вход на рынок – ценовой (от 260 руб./кг.)

Потребление ЛКМ и доля импорта, тыс. тонн

Автомобильная пром-ть, в т.ч.

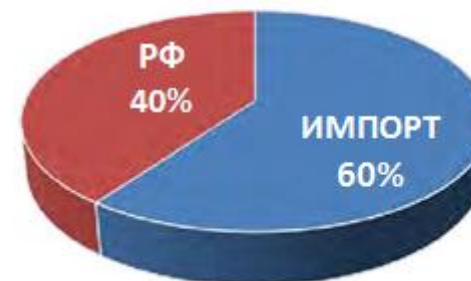
комерческий транспорт



РЖД (новые локомотивы, вагоны)



Защита металла



Мебель (изделия)



Судостроение, судоремонт



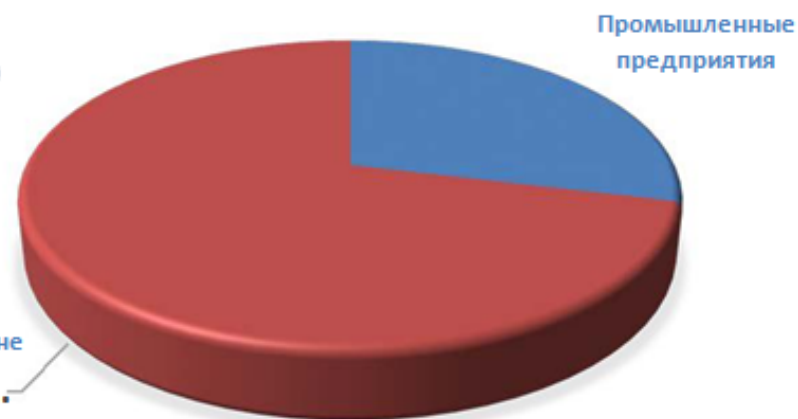
Койл и кэн-коутинг



Декоративный и промышленный рынок ЛКМ в сравнении (2014 г.)

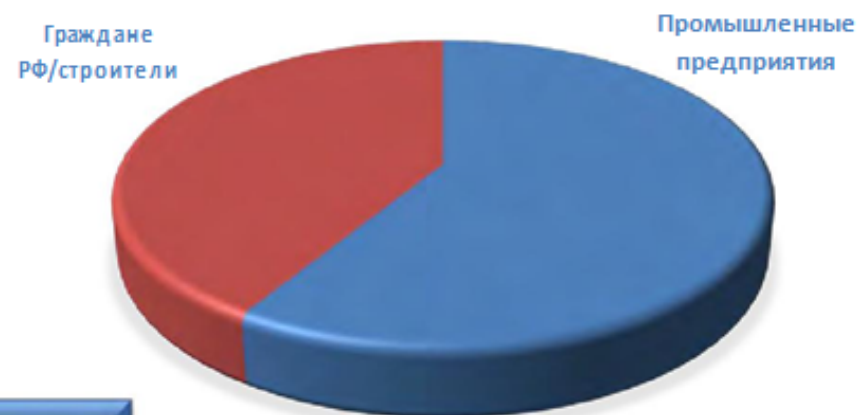
Потребление, тыс. тонн:

- Промышленные предприятия - 320 тыс. т. (30 %)
- Граждане РФ / строители РФ/строители 792 тыс. т. (70 %)



Потребление, руб.:

- Промышленные предприятия – 118 млрд. руб. (60%)
- Граждане РФ / строители – 83 млрд. руб. (40%)



Доля импорта в промышленных ЛКМ - 50%, в декоративных ЛКМ - 15%

Ведущие производители декоративных ЛКМ в РФ

№ п/п	Предприятие	2014 г., тыс. т
1	<u>Тиккурила*</u>	114
2	<u>Лакра Синтез</u>	58
3	ВГТ	35
4	<u>Эмпилс</u>	31
5	Декарт	28
6	Престиж	25
7	АВС <u>Фарбен</u>	27
8	<u>Мефферт*</u>	22
9	Русские краски	15
10	<u>Акзо Нобель Декор*</u>	18
	Прочие	346
	Всего	718

*- компании с иностранным капиталом

Основные показатели рынка за 2015 год

(по данным Росстат)

Материалы	2015 г., тыс. т.	Декабрь 2015 г. в % к		2015 г. / 2014 г., %
		декабрю 2014 г.	ноябрю 2015 г.	
Материалы лакокрасочные на основе полимеров	811	98,50	93	94
Материалы лакокрасочные, аналогичные материалы и связанные с ними продукты; краски художественные и полиграфические прочие	420	102,2	86,6	104,9
Красители органические синтетические и Лаки цветные (пигментные) и составы на их основе	28,7	85,6	101,7	115,1

Потребление на душу населения 8,8 кг\ч

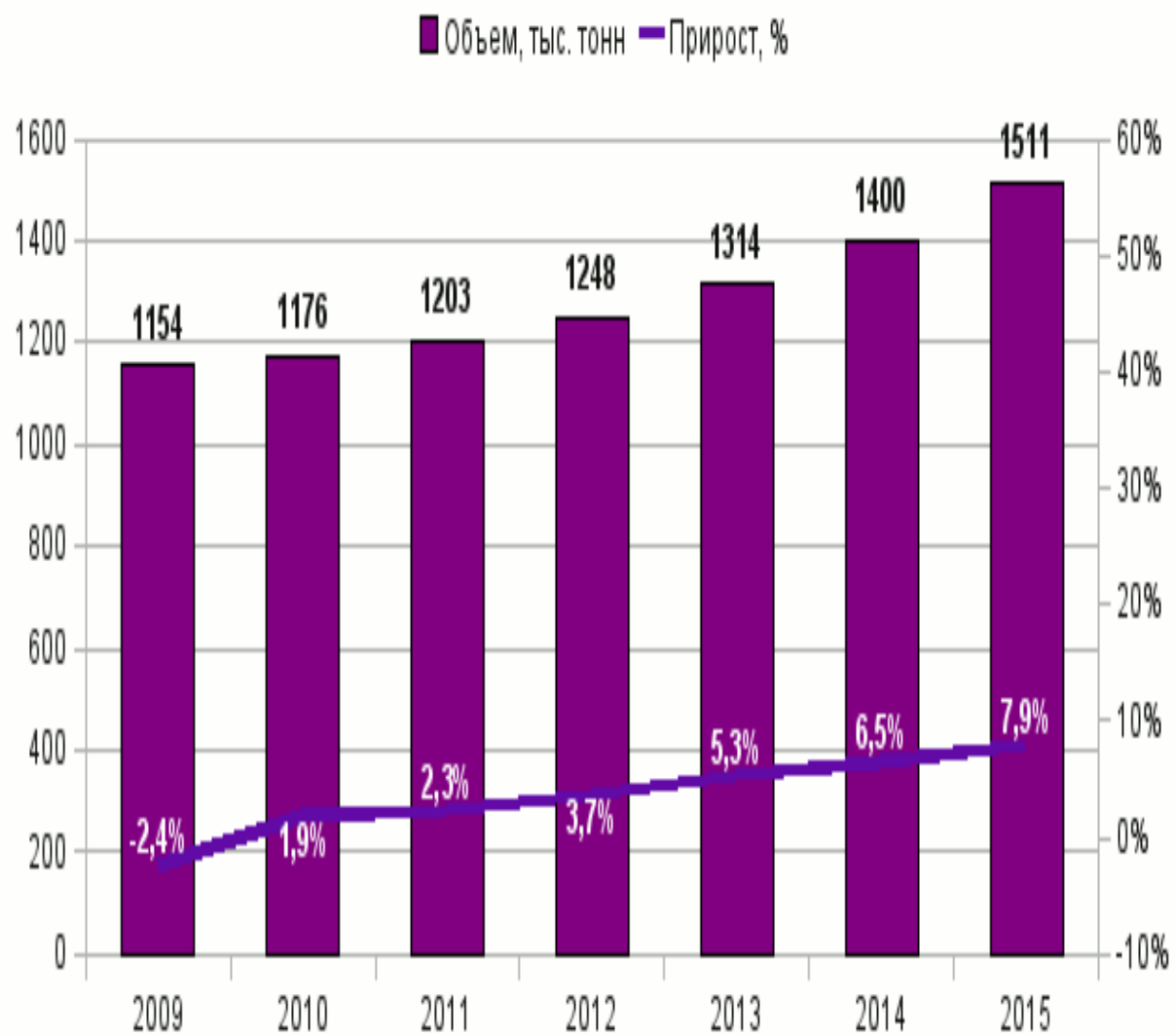
Основные показатели рынка в натуральном и стоимостном выражении (2014 год)

Показатели	Всего ЛКМ*		Декоративные ЛКМ		Промышленные ЛКМ		Порошковые краски	
	тыс. тонн	млрд. руб.	тыс. тонн	млрд. руб.	тыс. тонн	млрд. руб.	тыс. тонн	млрд. руб.
Производство	1080	129,6	718	76,2	196	48,6	19,38	4,8
Импорт	249	74,3	89	9,6	134	58,3	25,55	6,3
Экспорт	40	5,1	16	2,5	10	2,5	0,22	0,05
Емкость рынка	1289	212	792	83	320	118	44,72	11,1
Доля импорт в емкости рынка	19%	35%	11%	12%	42%	50%	57%	57%
Доля экспорта в производстве	4%	4%	2%	3%	5%	5%	1%	1%

*- данные с учетом прочих ЛКМ

Производство ЛКМ в структуре химической промышленности - 6,4%

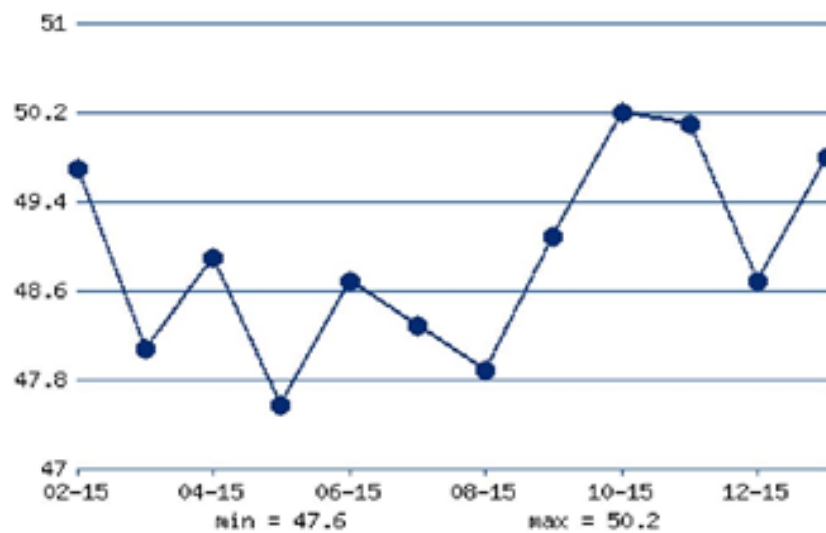
Мировой рынок ЛКМ будет ежегодно расти на 3-5% и к 2030 г. удвоит свои показатели. Объемы рынка лакокрасочных материалов в течение последних пяти лет увеличивались. Это происходило в основном за счет импорта, доля которого составляла более 20%. Отечественные марки пользуются большим спросом у потребителей с относительно низким уровнем дохода, а также среди мелких строительных организаций. Иностранные марки, наоборот, пользуются спросом у потребителей с доходом выше среднего уровня и среди крупных строительных организаций. Для конкуренции в среднем и верхнем ценовых сегментах необходимо резкое улучшение качества российской продукции, считают аналитики агентства «Symbol – Marketing». Конкурировать с западными российским производителям достаточно тяжело. Ни ассортимент выпускаемой продукции, ни ее качество, ни цветовая гамма особо взыскательного потребителя удовлетворить пока не могут. **В результате при большой емкости рынка потребление ЛКМ на одного человека в России составляет 5,6 кг, в то время как во Франции — 12,4 кг, в Германии — 16,8 кг.** Поэтому можно говорить, что сегодня объем российского производства ЛКМ в 2-3 раза ниже уровня, который удовлетворял бы запросы потребителей в идеальной ситуации. При прогнозируемом на ближайшие годы росте потребления примерно на 20-30% в год прирост отечественного производства ЛКМ составит не более 10-12%. Прогноз развития рынка лакокрасочных материалов. По прогнозу Research.Techart на российском рынке лакокрасочных материалов до 2015 наблюдался небольшой рост объемов потребления, что связано со значительной долей импорта (40-50%). При этом доля экспорта практически не изменится по сравнению с 2005-2009 годами и останется на уровне 9-10%. Предположительно к 2017 году объем рынка достигнет 1511 тыс. тонн, что на 30.94% больше, чем в 2009 году.



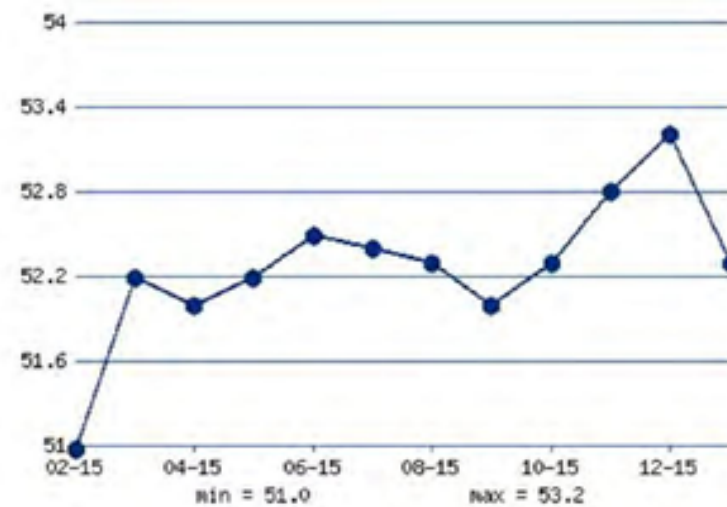
Развитие кооперации и интеграции

Индекс PMI

индекс деловой (промышленной) активности (индекс оптимизма менеджеров)



Россия

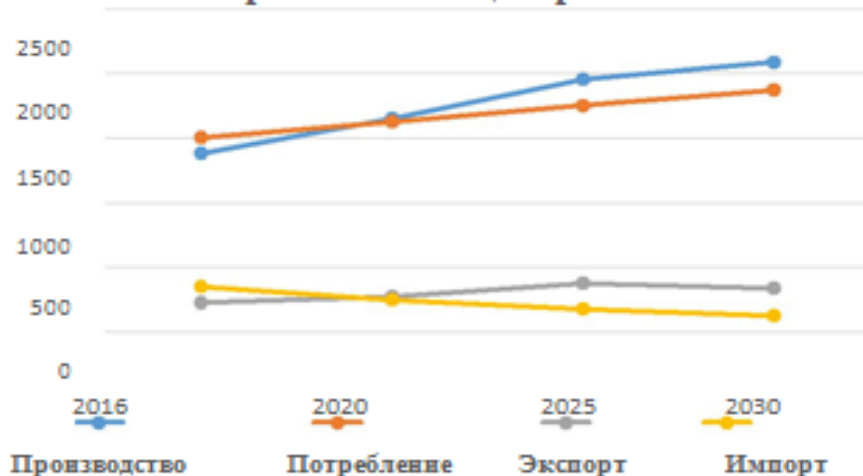


Евросоюз

Источник EREPORT.RU <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=indicat>

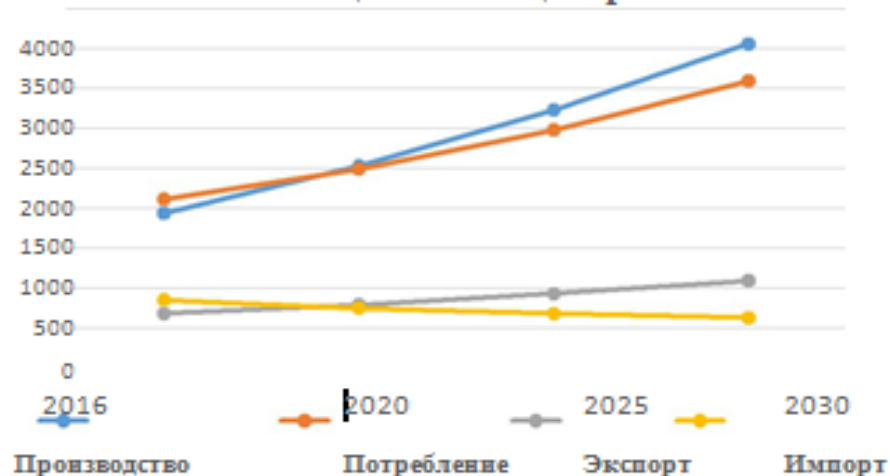
Стратегия развития ЛК отрасли 2030

Консервативный сценарий



Объем потребления к 2030 г. вырастет на 24 %
Потребление ЛКМ в РФ 2030 г. – 13 кг/чел.
Доля импорта в потреблении – 7 %

Инновационный сценарий



Объем потребления к 2030 г. вырастет на 92 %
Потребление ЛКМ в РФ 2030 г. – 21 кг/чел.
Доля импорта в потреблении – 4 %

Потребление ЛКМ в ЕС 2014 г. – 20 л/чел.

Конкуренция.

Сильная сторона российского рынка краски – это интенсивный рост и четкая тенденция к увеличению своей ёмкости и основных конъюнктурных показателей. Основная проблема – высокая доля иностранной продукции. Отечественные производители, особенно из числа долгожителей, ориентированы в основном на производство алкидных и масляных красок и эмалей, и даже, несмотря на увеличение производства, пока не способны полностью удовлетворить спрос на современные виды ЛКМ, которые пополняются импортом. Конкуренция в первую очередь с иностранными производителями, чья продукция хотя и дороже, однако выгодно отличается широтой ассортимента, разнообразием цветов и экологической безопасностью, а не друг с другом характеризует рынок ЛКМ. Основными конкурентами отечественных изготовителей являются финские, польские и немецкие компании, так же значительный объём импорта приходится на долю представителей Словении, Украины, Франции, Италии и Турции. В Россию импортируются преимущественно высокотехнологичные, прогрессивные лакокрасочные материалы, внутреннее производство которых не ведётся или ведётся в недостаточном объёме. Основной объём производства краски приходится на Центральный регион. Причём, в нем объём выпускаемой продукции распределяется в основном между Ярославской областью («Ярославские краски», «Русские краски») и Москвой и Московской областью («Загорский лакокрасочный завод», ОАО «Одилак», «Оливеста», «Завод строительных красок и мастик», ООО «Краски Tikkurila»). Второе место занимает Северо-Кавказский регион, где 55% краски производит ЗАО «Эмпилс». Около 15% приходится на долю «Черкесского химического производственного объединения им. З. С. Цахилова», около 20% – на ЗАО «Химик» и ОАО «Ставбытхим». Наиболее динамично развивающимся является Северо-Западный регион. Здесь расположены компания «Текс», ООО «Невские краски», «Новбытхим», «Кронос СПб», «Атом-Колор» и другие.

Наша ситуация на рынке:

Линейка	конкурент	страна
Универсальная	HAMMERITE	(Польша–Англия),
Лак по дереву Hesse (Германия),		
Лак по дереву Remmers (Германия)		
Лак по дереву Milesi(Италия),		
Лак по дереву RENNER		(Италия),
Лак по дереву Sayerlack(Италия).		
Жидкая термоизоляция на не водной основе -----		

Риски производства

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед начинанием любого дела следует тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес–проекта.

Инвестиционный риск – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес–проекта:

- 1. Риск невыполнения производственной программы – в базовых допущениях необходимо заложить минимальную производительность исходя из мощности оборудования;**
- 2. Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж – возврат денежных средств производить равномерными платежами, с возможностью отсрочки и частичного досрочного погашения;**
- 3. Возможный травматизм – строгое соблюдение норм и правил техники безопасности, предусмотреть расходы связанные со страхованием от несчастных случаев;**
- 4. Риск повышения цен на сырье – предусмотреть возможность заключения контрактов на поставку объемов сырья в течение длительного времени с фиксированной ценой;**
- 5. Сложности в организации технологического процесса – выбрать поставщика оборудования, который будет сопровождать проект на первоначальном этапе, принять на работу технолога с большим стажем работы, предусмотреть обучение, посещение курсов повышения квалификации.**

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес–проекта.

Разработка календарного графика, реализации проекта, с применением консервативного подхода при определении сроков и ожидаемых результатов

Вероятность наступления финансовых рисков оценивается как минимальная.

Таким образом, расширение производства ЛКМ ПОЛИЛАКР™ – удачное вложение средств. Успех будет зависеть только от нашей целеустремленности и желания продавать

Риски и гарантии

Это всё заключается в том, что продукт инновационный, но в то же время имеющий перспективу по свойствам состава и по расширению линеек продукции. Оценка и страхование рисков. Причины рисков:

- непредвиденные изменения окружающей среды бизнеса (повышение цен, налогов);**
- экономическая нестабильность в области и в стране в целом;**

- перемены в целевых установках заказчика;
- вынужденные изменения условий договора;
- появление более выгодных предложений

Способы по снижению рисков:

Политические риски: - активное участие учредителей во взаимодействии с властными структурами; - придание фирме статуса предприятия городского масштаба.

Юридические риски: - чёткая и однозначная формулировка соответствующих статей в документах; - привлечение для оформления документов специалистов, имеющих практический опыт в этой области;

Производственные риски: - подбор профессиональных кадров; - постоянное обучение персонала, поощрение (моральное и материальное) повышения квалификации работников; - разработка и использование продуманной системы контроля качества услуг; - своевременное выделение достаточных финансовых средств для приобретения необходимого оборудования и приспособлений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Внедрение инновационных технологий конечно психологически связано с определёнными рисками, но с другой стороны даёт возможность занять более выгодную нишу на рынке производства, как лакокрасочных материалов, так и созданных на их основе других составов с необходимыми свойствами, что в свою очередь позволит достаточно существенно расширять производство. Так же можно отметить, что спрос на лакокрасочную промышленность остается достаточно большим. Лакокрасочные материалы – одно из самых экономичных средств различного рода конструкций, ведь они удобны в применении (лакированию подвержены даже самые сложные поверхности), легко восстанавливаемы при небольших повреждениях и позволяют придать обрабатываемой поверхности какой угодно цвет. Область применения лаков и красок сегодня чрезвычайно широка: они используются практически во всех сферах промышленности, начиная от строительства военной техники и заканчивая полиграфией.

