



Беспалов
и партнеры

Бизнес-план

Создания
производственных
линий по выпуску
материалов для
судостроения





Цель проекта: открытие новых производственных линий по выпуску материалов для судостроения.

Описание проекта: проект предполагает производство следующих видов продукции:

- композитные панели,
- плиты пенополиуретановые,
- двери каютные,
- иллюминаторы,
- камбузное оборудование,
- блок модули,
- лакокрасочные материалы (антикоррозионные покрытия),
- наливные полы.

Бизнес-план будет полезен инвесторам, находящимся в поисках перспективного инвестиционного проекта.

Бизнес план можно использовать как руководство по организации данных производственных линий, а также предоставить кредиторам или частным инвесторам для получения кредита.

Источники информации:

- данные Федеральной службы государственной статистики;
- материалы и пресс-релизы компаний-участников рынка, ассоциаций;
- экспертные оценки ведущих специалистов и отраслевых аналитиков, опубликованные в открытых источниках информации: отраслевых справочниках, каталогах, специальных выпусках (СМИ).

Уважаемые пользователи, обращаем Ваше внимание на то, что данный проект подготовлен компанией «Беспалов и Партнеры» и представляет собой аналитико-экспертную разработку согласно избранной тематике. Однако бизнес план не является основой для какого-либо инвестиционного предложения и, следовательно, компания «Беспалов и Партнеры» не несет ответственности за убытки и/или ущерб, возникшие в результате использования опубликованной в данном отчете информации и/или экспертных мнений.

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме проекта	5 стр.
О компании-инициаторе проекта	7 стр.
1.1 Справка о компании	7 стр.
1.2 Основные виды деятельности	8 стр.
1.3 Кадровый состав	8 стр.
1.4 Принцип организации проекта	9 стр.
1.5 Виды деятельности Компании по проекту	10 стр.
Маркетинговый план	11 стр.
2.1 Рынок сбыта продукции	11 стр.
2.1.1 Судостроение	11 стр.
2.1.1.1 Военно-морской флот	11 стр.
2.1.1.2 Технические средства освоения континентального шельфа	12 стр.
2.1.1.3 Промысловый флот	18 стр.
2.1.1.4 Научно-исследовательский флот	18 стр.
2.1.2 Транспортное машиностроение	19 стр.
2.2 Антикоррозийная защита	21 стр.
2.2.1 Рынок антикоррозионной защиты	21 стр.
2.2.2 Сравнение антикоррозионной краски производства Компании с товарами-конкурентами	21 стр.
2.3 Промышленные наливные полы	26 стр.
2.3.1 Краткое описание и преимущества наливных полов	26 стр.
2.3.2 Виды наливных полов	27 стр.
2.3.3 Типы наливных полов в зависимости от основы	28 стр.
2.3.4 Рынок промышленных наливных полов – производители	31 стр.
2.3.5 Объем рынка промышленных наливных полов	31 стр.
2.3.6 Наливные промышленные полы производства Компании	32 стр.
2.4 Камбузное оборудование	34 стр.
2.4.1 Рынок камбузного оборудования	34 стр.
2.4.2 Преимущество камбузного оборудования Компании	35 стр.
2.5 Производство композитных панелей	37 стр.
2.5.1 Описание и преимущества композитных панелей Компании	37 стр.
2.5.2 Описание продукции конкурентов	39 стр.
2.6 SWOT –анализ	49 стр.
2.7 Выбор и обоснование средств маркетинговой коммуникации	51 стр.
2.7.1 Размещение информации на сайте Компании	51 стр.
2.7.2 SEO-продвижение сайта компании	52 стр.
2.7.3 Контекстная реклама	53 стр.
2.7.4 Размещение рекламы в профильных изданиях	53 стр.
2.7.5 Прямые продажи	54 стр.
2.7.6 Переговоры с руководством компаний. Получение государственного заказа	55 стр.

2.8 Анализ факторов, влияющих на деятельность компании.

Риски и возможности	55 стр.
Организационный план	60 стр.
3.1 Этапы работ по проекту открытия завода (укрупненно)	60 стр.
3.2 Персонал цехов	64 стр.
Производственный план	67 стр.
4.1 Организация производства	67 стр.
4.2. Краткое описание производственных линий	69 стр.
4.3 Сертификация производства	76 стр.
4.4 Инвестиционные затраты на организацию производства (оборудование и сертификацию)	77 стр.
4.5 План производства	78 стр.
Финансовый план	84 стр.
5.1 Предпосылки и исходные данные	84 стр.
5.2 План продаж	85 стр.
5.3 Выручка	86 стр.
5.4 Текущие расходы	87 стр.
5.5 Финансовый план	92 стр.
5.6 Потребность в инвестициях	96 стр.
5.7 Финансовые результаты проекта	97 стр.
Социальная ответственность	98 стр.
Перспективы развития проекта	104 стр.
Заключительные выводы	108 стр.
Приложение 1 Расчет ставки дисконтирования кумулятивным методом	109 стр.
Приложение 2 Расшифровка финансовых показателей проекта	112 стр.
Информация о компании «Беспалов и партнеры»	113 стр.

Список рисунков:

- Рисунок 1 Различные типы наливных полов
- Рисунок 2 Объем рынка промышленных наливных полов и доля полов для судостроения, млн. руб.
- Рисунок 3 Демонстрация камбузного оборудования
- Рисунок 4 Демонстрация линий по производству камбузного оборудования
- Рисунок 5 Композитные панели и их применение в судостроении
- Рисунок 6 Конструкции стеновых панелей
- Рисунок 7 Конструкция подволока тип А
- Рисунок 8 Конструкции панелей с алюминиевым сотовым наполнителем
- Рисунок 9 Конструкция стеновых панелей
- Рисунок 10 Конструкция панелей подволока

- Рисунок 11 Конструкция зашивок и переборок
- Рисунок 12 Конструкция подвесных подволоков
- Рисунок 13 Конструкция самоподдерживающихся подволоков
- Рисунок 14 Демонстрация применения стеновых панелей в судостроении
- Рисунок 15 Организационная структура
- Рисунок 16 Основные виды выпускаемой продукции по всем производственным линиям
- Рисунок 17 План производства всех видов продукции. Оптимистический сценарий
- Рисунок 18 План производства всех видов продукции. Реалистичный сценарий
- Рисунок 19 План производства всех видов продукции. Пессимистичный сценарий
- Рисунок 20 Выручка от продажи продукции за четыре года реализации проекта, тыс. руб.
- Рисунок 21 Структура выручки по видам продукции при выходе на плановые мощности, %
- Рисунок 22 Операционный денежный поток за период реализации проекта, тыс. руб.
- Рисунок 23 Свободный денежный поток нарастающим итогом, тыс. руб.
- Рисунок 24 Потребность в инвестициях, тыс. руб.

Список таблиц:

- Таблица 1 Сравнение антикоррозионных систем для защиты внутренней поверхности резервуаров для хранения нефтепродуктов
- Таблица 2 Сравнение антикоррозионных систем для защиты наружной поверхности резервуаров для хранения нефтепродуктов
- Таблица 3 Сравнение антикоррозионных систем для защиты металлоконструкций, эксплуатирующийся в атмосферных условиях
- Таблица 4 Плановая загрузка производства
- Таблица 5 SWOT-анализ проекта
- Таблица 6 План-график работ по проекту
- Таблица 7 Персонал, занятый в производстве
- Таблица 8 Производительность технологических линий при односменной работе
- Таблица 9 Оборудование цеха для производства наливных полов и антикоррозийного покрытия
- Таблица 10 Оборудование цеха для производства камбузного оборудования
- Таблица 11 Линия по производству композитных панелей и плит, стоимость основного оборудования
- Таблица 12 Перечень производственного оборудования для участка дверей и иллюминаторов
- Таблица 13 Затраты на проектные работы и получение сертификатов и лицензий
- Таблица 14 Расчет инвестиционных затрат
- Таблица 15 Объемы произведенной продукции после запуска производства
- Таблица 16 План производства продукции

Бизнес План создания производственных
линий по выпуску материалов для судостроения

- Таблица 17 Инвестиционные капитальные затраты
- Таблица 18 План продаж продукции
- Таблица 19 Цены реализации продукции
- Таблица 20 Фонд оплаты труда
- Таблица 21 Текущие расходы, 1-4 годы реализации проекта, тыс. руб.
- Таблица 22 Финансовый план, 1-4 годы реализации проекта, реалистический сценарий, тыс. руб.
- Таблица 23 Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта
- Таблица 24 Инвестиционная привлекательность, *** обл., 2012 г.
- Таблица 25 Основные показатели социально-экономического положения муниципального образования «***» за 2010 – 2012 годы сложились на следующем уровне

Выдержки из бизнес-плана

Ключевыми российскими компаниями на рынке антикоррозионной защиты являются: Завод ВДМ «Пигмент», Научно-производственная фирма ФБЮЛЭК, ООО «СК Пальмира», ООО «НПФ Стройпродукция», Торгово-промышленная компания «ИНФРАХИМ».

Весь объем рынка систем антикоррозионной защиты для судостроения и нефтегазовой отрасли в России оценивается примерно в **770 тонн в год** или **280 млн. руб.**

Компания в рамках реалистического сценария производства планирует производить к четвертому году реализации проекта **200 тонн** антикоррозионных ЛКМ в год, что будет составлять порядка **25%** для российского рынка военного и гражданского судостроения и **3%** рынка для нефтегазового комплекса и др. отраслей.

[...]

Из приведенных ниже таблиц сравнения с товарами-конкурентами, очевидно, что антикоррозионная краска «***» производства Компании обладает целым рядом преимуществ по сравнению с аналогами. Данные преимущества позволяют прогнозировать активный спрос на эту краску среди потенциальных потребителей.

Таблица - Сравнение антикоррозионных систем для защиты внутренней поверхности резервуаров для хранения нефтепродуктов

Назначение покрытия	Производитель	№ системы	Система покрытий	Количество слоев в системе	Стоимость системы материалов для окраски 1 м	Срок службы покрытия, годы	Общее время на нанесение покрытия, ч.	Расход	Общая толщина покрытия, мкм	Массовая доля нелетучих веществ, %
Защита внутренней поверхности резервуаров для хранения нефтепро	Jotun	1	Uotacote Universal (2x150 мкм)	2	***	***	***	***	***	***
		2	Tankguard CV (2x150 мкм)	***	216,34	***	***	***	***	***
	International	1	Interline 984 (2x200мкм)	***	***	≥15	***	***	***	***
		2	Interseal 670 HS (2x150)	***	***	***	36	***	***	***

Бизнес План создания производственных
линий по выпуску материалов для судостроения

дуктов	Солика м-ский завод «Урал»	1	АРГОФ-ЭП (3x90 мкм)	***	***	***	***	0,75 кг/м	***	***
	Компан ия	1	КОР-АЭМ (6x50 мкм)	***	***	***	***	***	300	***

Таблица - Сравнение антикоррозионных систем для защиты наружной поверхности резервуаров для хранения нефтепродуктов

Назначе ние покрыти я	Произв оди- тель	№ с и ст е м ы	Система покрытий	Ко ли ч е с т в о с л о в в с и с т е м е	Стоимос ть системы материа лов для окраски 1 м	Срок служб ы покры тия, годы	Об ще е вре мя на нан есе ние пок ры тия , ч.	Расх од	Общ ая толщ ина покры тия , мкм	Массо вая доля нелету -чих вещес тв, %	
Защита наружно й поверхно сти резервуа ров для хранения нефтепро дуктов	Jotun	1	Jotacote Universal (1x150 мкм)	2	***	***	***	***	***	***	
			Hardtop Flexi (1x100 мкм)							***	
		2	Barrier ZEP (1x80 мкм) Hardtop Flexi (1x120 мкм)	***	159,79	***	***	***	***	***	***

	Internati onal	1	Interseal 670 HS (2x100мкм)	***	***	≥15	***	***	***	***	
			Interthane 990 (1x50мкм)							***	
		2	Interzink 52 (1x75мкм)	***	***	***	14	***	***	***	
			Interguard 475HS(1x150мкм) Interthane 990 (1x50мкм)							***	
	Солика м-ский завод «Урал»	1	АРГОФ-ЭП (3x90 мкм)	***	***	***	***	0,75 кг/м	***	***	
	Компан ия	1	КОР-АЭМ (4x50 мкм)	***	***	***	***	***	200	***	

**Таблица - Сравнение антикоррозионных систем для защиты металлоконструкций,
эксплуатирующихся в атмосферных условиях**

Назначение покрытия	Производитель	№ системы	Система покрытий	Количество слоев в системе	Стоимость системы материалов для окраски 1 м ² руб.	Срок службы покрытия, годы	Общее время на нанесение покрытия, ч.	Расход	Общая толщина покрытия, мкм	Массовая доля нелетучих веществ, %
Защита металлоконструкций, эксплуатирующихся в атмосферных условиях	Jotun	1	Primastic Universal (1x125 мкм)	2	***	***	***	***	***	***
			Hardtop Flexi (1x125 мкм)							***
		2	Barrier (1x50 мкм)	***	185,42	***	***	***	***	***
			Hardtop Flexi (1x150 мкм)							***
	International	1	Intercure 200 HS (1x140 мкм)	***	***	≥15	***	***	***	***
			Intertane 990 (1x60 мкм)							***
		2	Interseal 670 HS (1x140 мкм)	***	***	***	24	***	***	***
			Interthane 990 (1x60 мкм)							***
Соликамский завод «Урал»	1	АРГОФ-ЭП (2x90 мкм)	***	***	***	***	0,5 кг/м	***	***	
Компания	1	КОР-АЭМ (4x50 мкм)	***	***	***	***	***	200	***	

[...]

Объем работ по устройству полимерных промышленных полов (наливных полов) в 2012 году составил примерно **2,2 млн. квадратных метров (14 тыс. т)**.

Емкость рынка промышленных полов для судостроительных и специальных целей (включая оффшоры) составляет **65 тыс. квадратных метров в год (примерно 425 тыс. кг)**, что составляет около **3%** всего рынка промышленных наливных полов.

В рамках данного проекта Компания предлагает организовать производство наливных полов марки *** планируемым объемом **300 тыс. кг в год** (к концу четвертого года работы проекта), что позволит занять порядка **70%** от российского рынка судостроительных и специальных целей (включая оффшоры) или **2%** всего рынка промышленных наливных полов в РФ.

Данных показателей позволяют достичь высокие потребительские характеристики предлагаемого продукта, а также активная маркетинговая политика.

[...]

Таблица - Плановая загрузка производства

№	Наименование продукта	Военное и гражданское судостроение	Нефтегазовый комплекс и другие отрасли
1	Композитные панели	55%	2%
2	Плита пенополиуретановая	***	***
3	Двери (каютные, противопожарные и промышленные)	***	***
4	Иллюминаторы	***	***
5	Камбузное оборудование	***	***
6	Производство блок модулей	***	***
7	Лакокрасочные материалы	***	***
8	Наливные полы	***	***

[...]

Этапы работ по проекту открытия завода (укрупненно):

1. Сертификация продукции, получение всех необходимых сертификатов и лицензий;

2. Аренда помещения
3. Закупка и доставка оборудования участков по сборке;
4. Установка, монтаж оборудования.
5. Пуско-наладочные работы по запуску в эксплуатацию производственных участков;
6. Привлечение и обучение персонала для организации производственного процесса;
7. Запуск линий в эксплуатацию;
8. Текущая работа линий согласно утвержденному плану.

[...]

**Таблица - Линия по производству композитных панелей и плит, стоимость
основного оборудования**

№п/п	Наименование оборудования	Стоимость
1	Клеенаносящее устройство	*** руб.
2	Размотка металла консольного типа	*** руб.
3	Штрипсорез	*** руб.
4	Пресс гидравлический с подающим и приёмным столами	*** руб.
5	Форматно-раскроечный станок	*** руб.
6	Резак для сэндвич панелей (2 шт.)	*** руб.
7	Узел для нарезки минеральной ваты	*** руб.
8	Колибровально-шлифовальный станок	*** руб.
9	Профелегиб	*** руб.
ИТОГО:		*** руб.

[...]

Таблица - Затраты на проектные работы и получение сертификатов и лицензий

№п/п	Наименование	Стоимость
1	Проектные работы	*** руб.
2	Сертификация производства по ISO производства	***руб.
3	Сертификация производства РМРС	***руб.
4	Сертификация производства Речным Регистром	*** руб.
5	Сертификация выпускаемой продукции	*** руб.
6	Лицензия на эксплуатацию химически опасного производства и Лицензия на эксплуатацию взрыво-пожароопасного производства	*** руб.
7	Паспорт санитарно-защитной зоны	*** руб.
8	Лицензия на проект	*** руб.
9	Лицензия на производство	*** руб.
ИТОГО:		*** руб.

[...]

Таблица - Объемы произведенной продукции после запуска производства

№ п/п	Вид продукции	Год после запуска производства		
		1	2	3
1	Композитные панели	10.000 м.кв.	20.000 м.кв.	40.000 м.кв.
2	Плита пенополиуретановая	*** м.кв.	***м.кв.	***м.кв.
3	Двери каютные	***шт.	***шт.	*** шт.
4	Иллюминаторы	***шт.	***шт.	***шт.
5	Камбузное оборудование	*** заказов год	*** заказов год	*** заказов год
6	Производство блок модулей	*** комплектов	*** комплектов	*** комплектов
7	Лакокрасочные материалы	*** кг	*** кг	*** кг
8	Наливные полы	*** кг	***кг	***кг

[...]

Заключительные выводы

В результате реализации проекта доля продукции компании на российском рынке судостроения и нефтегазового комплекса к моменту выхода на плановую загрузку производства составит **от 50 до 100%** (по видам продукции), что позволит в значительной степени реализовать программу импортозамещения в отрасли.

Реализация проекта включает организацию трех производственных цехов. Выпускаемая продукция отвечает всем основным требованиям: высокая надежность, современность, ремонтпригодность, простота эксплуатации и обслуживания, гигиеничность и безопасность материалов.

Общая протяженность периода до ввода производственных мощностей в эксплуатацию составляет 12 месяцев. В первый месяц осуществляются проектные работы, сертификация и лицензирование, приобретение и доставка оборудования. Начало продаж продукции - второй год реализации проекта.

Проект характеризуется высокой эффективностью текущей деятельности. Годовая прибыль составляет по реалистическому сценарию порядка *** млн. при рентабельности продаж *** %.

Относительно невысокие начальные для данного сектора инвестиции в размере *** млн. руб. окупаются на третий год с начала реализации проекта, или за два с небольшим года с момента запуска производства.

[...]

Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) - *** тыс. руб.

Срок окупаемости - *** мес.

Дисконтируемый срок окупаемости - *** мес.

Рентабельность инвестиций - *** %.

Информация о компании «Беспалов и партнеры»

Компания «Беспалов и партнеры» предлагает своим клиентам всестороннюю поддержку в следующих областях:

- ✓ **бизнес-консультирование:** управленческое консультирование, обучение и развитие персонала, оптимизация бизнес-процессов, разработка инвестиционных и маркетинговых программ;
- ✓ **бизнес-планирование;**
- ✓ **комплексное сопровождение бизнеса**
- ✓ **открытие регионального офиса «под ключ»;**
- ✓ **помощь в привлечении финансирования;**
- ✓ **юридическая защита бизнеса;**
- ✓ **услуги в области международного бизнес-сотрудничества.**

Специалисты компании «Беспалов и партнеры» обладают большим экспертным опытом. За **6 лет работы** реализовано **более 200 проектов** в сферах консалтинга, бизнес-планирования, маркетинга. Юридические услуги были оказаны **более 300 компаниям**. Для реализации проектов привлекается **более 30 экспертов** в различных сферах экономики.

Наиболее значимые клиенты нашей компании:

ЗАО «Эфес Россия» (Москва), **ОАО «Охтинский завод строительных машин»** (Санкт-Петербург), **Ленинградская торгово-промышленная Палата** (Санкт-Петербург), **(ЗАО «ФАРМА ВАМ»** (Санкт-Петербург), **Федерация фигурного катания** (Санкт-Петербург), **ОАО «Морнефтегазстрой»** (Санкт-Петербург), **ООО «Нео Логистика»** (Санкт-Петербург), **Arminson Investments Limited** (Британские Виргинские о-ва), **Завод трансформаторных подстанций СЭТ** (Санкт-Петербург), **Xporteer LLC** (Франция).

Ключевые организации-партнеры:

Ленинградская торгово-промышленная палата, **Технопарк «Ингрия»** (Санкт-Петербург), **Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов**, **Бюро Веритас** (Санкт-Петербург), **Группа компаний «Новофинанс»** (Санкт-Петербург), **СПб НИУ-ВШЭ**, **СПб ГУАП**, **Урбэкс-развитие** (Москва), **Организация экспертного консультирования «НЕОКОН»** (Москва), **Expoteer LLC** (Франция), **Confindustria, provincia Veneto** (Италия), **Kouvola Innovation Oy** (Финляндия), **Stowarzyszenie Integracja Europa-Wschód** (Польша).

Благодарим за интерес к нашей работе!