

БИЗНЕС-ПЛАН КОМПАНИИ ТРИАЛ

Создание производственной базы для выпуска законченного узла сцепления для легковых и грузовых автомобилей, а также тракторной и дорожно-строительной техники

Город Серпухов, декабрь 2011 год

ООО «ТРИАЛ»

- ✓ ООО «Триал» было создано в 1992 году, на базе ВНИИ «МОТОПРОМ».
- ✓ В первые годы становления компании Триал в ее структуру были привлечены ведущие специалисты Серпуховского Автозавода, ВНИИ «МОТОПРОМ» и завода АЗЛК.



- ✓ Первой продукцией ООО «Триал» стал диск сцепления Москвич 2141.
- ✓ Тогда основной задачей компании Триал- было сконцентрировать выпуск дисков сцепления для отечественных автомобилей всех марок в одном месте.

ООО ТРИАЛ



ЖЕЛЕЗНАЯ ХВАТКА

✓ Сегодня ООО «Триал» - мощная промышленная компания, в структуру которой входит несколько подразделений.

✓ Крупнейшим из них является завод по выпуску узлов трансмиссии, площадь которого 20000 кв. м..

✓ Это комплекс заготовительных, сборочных, токарных, слесарных, прессовых и других цехов оснащенных высокопроизводительным оборудованием.

✓ Сейчас компания Триал выпускает 35 видом дисков сцепления для автомобилей от «ОКИ» до «КАМАЗа»

✓ По объемам продаж на вторичном рынке ООО «Триал» уверенно удерживает вторую позицию после «АВТОВАЗА» (его структурных подразделений).

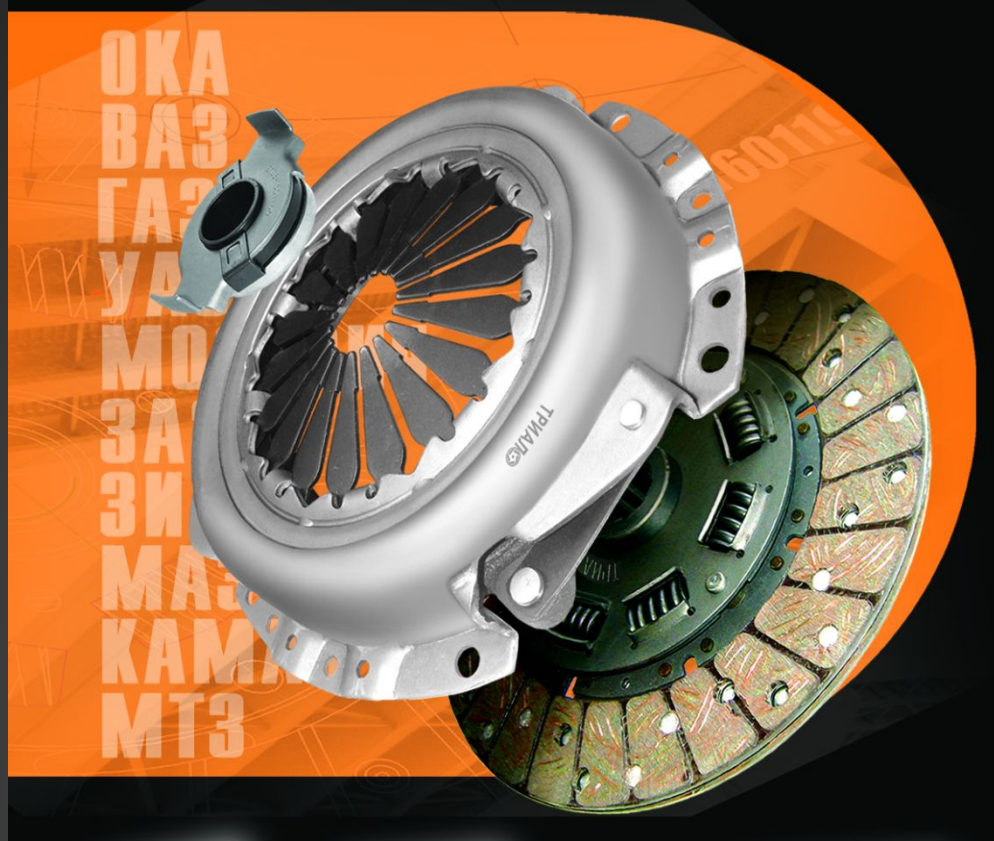
Во главе всех структурных подразделений компании Триал работают опытные менеджеры, которые могут эффективно решать текущие вопросы, ориентируются в малейших изменениях на рынке автозапчастей, новых конструкторских разработках.

Качество продукции Триал оценили как покупатели, так и более 400 торговых операторов в России и странах СНГ.

Компания Триал обладает одной из самых крупных дилерских сетей на вторичном рынке автозапчастей.



Торговая марка компании Триал – «Железная Хватка» стала для покупателей не только узнаваемой, но и обрела в их глазах гарантию высокого качества, надежности и долговечности продукции



✓ В связи с требованиями покупателей и торговых операторов, компания «Триал», которая уже сконцентрировала в одном месте производство дисков сцепления ведомых стремится начать производство комплектов сцепления.

- ✓ Если еще два-три года назад покупатель приобретал диск сцепления ведомый отдельно от диска сцепления нажимного и заменял его самостоятельно или на станции технического обслуживания.
- ✓ Сейчас требования покупателей – приобретать комплект сцепления для того чтобы технические характеристики дисков сцепления ведомого и нажимного полностью совпадали.
- ✓ Аналогичные требования у станций технического обслуживания.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА РАСШИРЕНИЕ РЫНКА СБЫТА

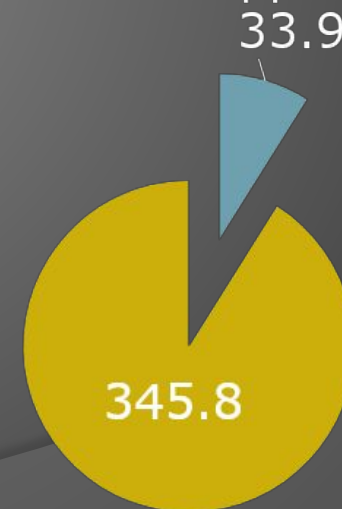
Для того, что бы учесть требования рынка автозапчастей компанией ТРИАЛ был разработан бизнес-план, цель которого:

- ✓ Получение прибыли за счет создания нового для ООО «ТРИАЛ» бизнес - направления – производства и реализации нажимных дисков сцепления для колёсных транспортных средств.
- ✓ Развитие ООО «Триал» - переход от производства отдельной детали сцепления к производству завершеного узла сцепления для легковых и грузовых автомобилей, а также тракторной и дорожно-строительной техники.

Проект бизнес-плана ООО «Триал» рассчитан на 7 лет и для его выполнения необходимо:

МЛН.РУБ

- СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА
- ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА



ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (ДИСКИ СЦЕПЛЕНИЯ НАЖИМНЫЕ)

Нажимной диск сцепления (корзина)
– вид сверху



Нажимной диск сцепления (корзина)
– вид сбоку



Нажимной диск сцепления (корзина)
– вид сверху



Нажимной диск сцепления (корзина)
– вид снизу



Узел сцепления предназначен для плавного подключения коробки перемены передач к двигателю. Он состоит из нажимного диска и ведомого диска. В данном проекте рассматривается нажимной диск сцепления.

- ✓ Конструктивно выполнен как неразборное соединение комплектующих в узел.
- ✓ Количество комплектующих составляет от 10-ти до 15-ти позиций (в зависимости от модели автомобиля).
- ✓ Базовой деталью является «кожух» нажимного диска сцепления. Изготавливается методом холодной или горячей штамповки из листового проката толщиной 3-5 мм (в зависимости от модели автомобиля).
- ✓ На кожух монтируется методом гибкой связи (пластинчатые пружины) чугунный диск.
- ✓ На кожух также монтируется, методом гибкой связи, деталь «диафрагменная пружина».
- ✓ Остальные детали являются стандартными комплектующими и обеспечивают работу узла в целом.

ПОТРЕБНОСТЬ РЫНКА АВТОЗАПЧАСТЕЙ В ДИСКАХ СЦЕПЛЕНИЯ НАЖИМНЫХ (АНАЛИЗ РЫНКА, КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ)



Данные исследования показали: в среднем, диск сцепления нажимной перестает быть пригодным к эксплуатации после «пробега» в 80 тыс. км., это в среднем 4 года при обычном стиле вождения.

Таким образом, потребность на вторичном Российском рынке дисков нажимных для отечественных автомобилей составляет порядка 7 млн. шт. (28 млн. отечественных автомашин/4 года = 7 млн. шт.). Потребность, хотя не полностью, «закрывают» компании-производители дисков сцепления.

Таким образом, в России числится 33,78 млн. легковых автомобилей, 3,56 млн. легких коммерческих (в том числе микроавтобусы), 3,53 млн. средних и тяжелых грузовиков, а также 374 тыс. автобусов.

Для того чтобы определить потребности рынка в дисках сцепления нажимных и следовательно определить объемы продаж, ООО «Триал» был проведен ряд исследований:

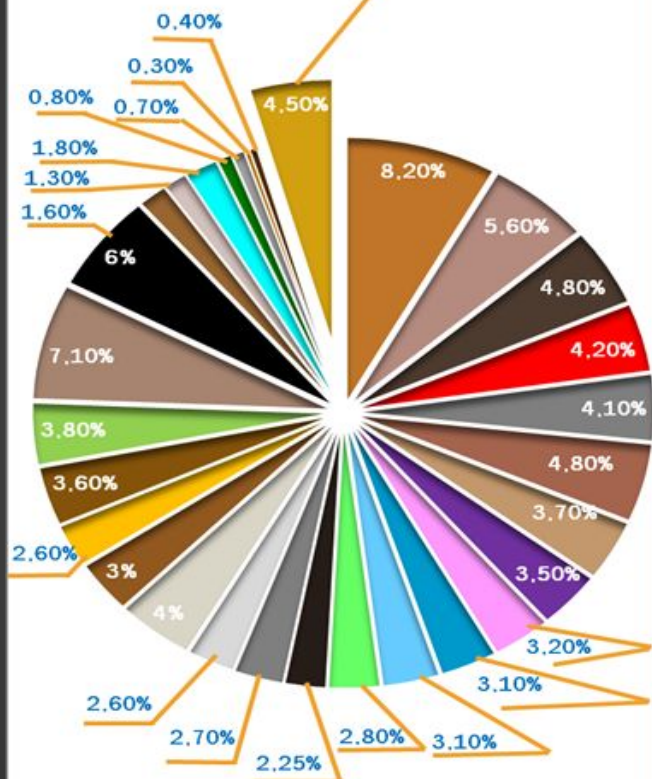
«Триал» был проведен ряд исследований:

- ✓ Исследование посредством метода анкетирования на месте продаж. 417 точек опроса в 51 регионе страны. Опрос проводили продавцы. Опрошен 1151 покупатель. Выборка репрезентативная, соответствует указанным выше количественным показателям марок автомобилей и их назначению;
- ✓ Исследование посредством метода неформализованного интервью с продавцами и руководителями точек продаж;
- ✓ Исследование посредством метода анализа прайс-листов крупнейших торговых операторов автозапчастей.

Производители дисков сцепления присутствующие на вторичном рынке автозапчастей России

СЕКТОР В 4,5% - это те покупатели, которые приобретая продукцию ООО "ТРИАЛ" высказали пожелание приобрести диск сцепления нажимной ООО "ТРИАЛ"

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ ПРОДУКЦИИ ООО "ТРИАЛ"



- 000 "РУБИН 24" (г.Тюмень)
- «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» (г.Тольятти)
- ПО "НАЧАЛО" (Набережные Челны)
- «KRAFTTECH Сцепление»
- LUK GmbH (Германия)
- Sachs Handel GmbH (Германия)
- Valeo Grupp (Франция)
- Herzog Germany
- E.SASSONES.r.l.Italy
- STARCO (Турция)
- ОАО «ЭМБ» (г.Заволжск)
- АВТО ЛТД (Набережные Челны)
- ОАО «Автодеталь-Сервис» (г.Ульяновск)
- HOLA (Нидерланды)
- «PILENGA» (Италия)
- KAWE (Бельгия -Нидерланды)
- "НВК" (Китай)
- QML (Германия)
- AUTOTECHNIC Co.,Ltd (Китай)
- FORTECH Co, Ltd (Южная Корея)
- Диски на которых не указан производитель и страна
- Контрофактные диски
- «МА-РА» (Турция)
- НПО БелМаг (Малитогорск)
- «Автодизель» (Ярославль)
- DAIKIN EXEDY (Япония)
- AISIN SEIKI CO., LTD (ASCO) (Япония)
- LIPE Clutch (Великобритания)
- BORG&BECK (Великобритания)
- Сектор потенциальных покупателей дисков сцепления ООО "Триал"

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ДИСКОВ СЦЕПЛЕНИЯ НАЖИМНЫХ

Таким образом, как мы видим, единоличного лидера в производстве дисков нажимных нет.

Есть множество компаний - производителей, которые поставляют на Российский рынок эту продукцию специализированно для различных марок автомашин.

ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА (2012-2015)

Запланировано освоить производство нажимных дисков сцепления для автомобилей ВАЗ и УАЗ (т.е. типоразмеры от Ø160 мм до Ø240 мм).

На этой очереди проекта будут проведены следующие работы:

- ✓ Закупка оборудования первой очереди для выпуска дисков сцепления типоразмера 160...240мм. Монтаж и пусконаладка оборудования.
- ✓ Подготовка производственных помещений и коммуникаций.
- ✓ Отладка технологических процессов. Выпуск пилотной партии.
- ✓ Начало серийного производства. Выход на плановую производительность.

В ходе реализации первого этапа бизнес-плана потребуется:

**Собственные средства
14 млн.руб**

**Заемные средства
159,5 млн.руб.**

**Всего средств
173,5 млн.
руб.**

ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА (2013-2016)

Вторая очередь проекта - это организация производства корзин сцепления типоразмера 240...430мм.

На этой очереди проекта будут проведены следующие работы:

- ✓ Закупка оборудования первой очереди для выпуска дисков сцепления типоразмера 240...430мм. Монтаж и пусконаладка оборудования.
- ✓ Подготовка производственных помещений и коммуникаций.
- ✓ Отладка технологических процессов. Выпуск пилотной партии.
- ✓ Начало серийного производства. Выход на плановую производительность.

В ходе реализации второго этапа бизнес-плана потребуется:

**Собственные средства
18,9 млн.руб**

**Заемные средства
187,5 млн.руб.**

**Всего средств
206,4 млн.руб.**

Начиная с 2016 года, планируется серийно выпускать - 400 тыс. шт. в год дисков сцепления нажимных. При этом рентабельность инвестиций составит 114%. Объем продаж на 2018 г. составит 554 млн. р. (в соответствии с ценами на 01.12.2011г.)

ИТОГИ ВЫПОЛНЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ООО «Триал»



для Завода

- ✓ Модернизация производства
- ✓ Увеличение производительности труда
- ✓ Выход на европейский рынок и конвейерное производство в России

- ✓ Увеличение прибыли предприятия
- ✓ Развитие социальной инфраструктуры в микрорайоне расположения ООО «Триал»
- ✓ Увеличение выплат налогов во все уровни бюджета

Для города и
региона



Для сотрудников
предприятия

- ✓ Создание более 96 новых рабочих мест
- ✓ Улучшение условий труда
- ✓ Дополнительные социальные гарантии
- ✓ Обучение рабочих за счет предприятия
- ✓ Увеличение заработной платы