

# **Бизнес-план по совместному предприятию по запасным частям (\*\*\*\*\*)**

Москва, 2007 г.

# Краткое описание

**Совместное предприятие создается с целью удовлетворения потребностей пользователей двигателей (\*\*\*\*\*) в недорогих оригинальных запасных частях.**

**Основные ценности при реализации данной цели составляют:**

- Полнота и своевременность удовлетворения потребностей, что достигается за счет формирования центрального и регионального складов запасных частей на территории РФ;
- качества обслуживания потребителей, что достигается за счет высокопрофессионального менеджмента компании, использования передовых информационных технологий, высокой технической оснащенностью предприятия;
- Синергия в реализации поставленных целей, благодаря организации компании в форме совместного китайско-российского предприятия, что позволит установить прямую связь от завода-производителя до конечного пользователя, учесть все потенциальные потребности пользователя, его ожидания и проблемы и оперативно реагировать на них, достигая при этом максимального результата.

# Бизнес и его стратегия

- **Стратегия бизнеса построена на принципе комплексного обслуживания пользователей двигателей (\*\*\*\*\*) в послепродажный период.**

- **Комплексное обслуживание включает в себя:**
  - Обеспечение запасными частями;
  - Обеспечение сервисным обслуживанием;
  - Проведение обучения вопросам, связанным с эксплуатацией, обслуживанием и ремонтом двигателей (\*\*\*\*\*)
  - Проведение маркетинговых и иных исследований с целью установления потребностей и ожиданий клиентов, активное формирование потребностей клиентов путем применения различных форм агрессивного маркетинга и PR;
  - Проведение научно-технических исследований с целью наиболее оптимальной инсталляции двигателей на транспортное средство, что обеспечит легкость и удобство в обслуживании и эксплуатации двигателей;
  - Проведение научно-технических исследований с целью перенесения части производства комплектующих двигателей на территорию РФ

## Основные тезисные блоки Проекта

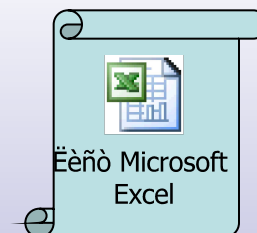
- 1) Высокая рентабельность Проекта**
- 2) Схема взаимосвязей и финансовых потоков**
- 3) Конкурентная среда. Зона рисков – пути снижения**
- 4) Юридический план**
- 5) Управление и процесс принятия решений**
- 6) Организационная структура**
- 7) Штатная структура совместного предприятия**
- 8) План организации сервисного центра**
- 9) План-график мероприятий**

# 1. Рентабельность Проекта

- План продаж запасных частей на 2008 год (в заводских ценах) – от 0,8 до 4,0 млн. долл.(пессимистический и оптимистический прогноз соответственно)
- Расходы на 2008 год: 585 тыс. долларов (максимально в месяц (январь)– 125 тыс. долл.)
- Валовая прибыль: 0,2 ... 1,0 млн. долл.
- Нераспределенная чистая прибыль по итогам 2008 года – до 0,5 млн. долл.
- Инвестирование:
  - Оптимистический прогноз:  
январь 2008 г. - 250 тыс. долл. на 10 месяцев, выплаты процентов – 1% ежемесячно;
  - Пессимистический прогноз:
    - 1) Январь 2008 г. – 250 тыс. долл. на 24 месяца, выплата процентов – 1% ежемесячно;
    - 2) Апрель 2008 г. – 100 тыс. долл. на 14 месяцев, выплата процентов – 1% ежемесячно;
    - 3) Июль 2008 г. – 100 тыс. долл. на 14 месяцев, выплата процентов - 1% ежемесячно;Суммарно инвестиций – 450 тыс. долл.

# План продаж (1)

Количество двигателей в РФ в 2008 году, для которых потребуется обеспечение запасными частями



**Всего по 2008 году:**

**Оптимистический прогноз –  
4,8 тыс. двигателей**

**Пессимистический прогноз  
– 1 тыс. двигателей**

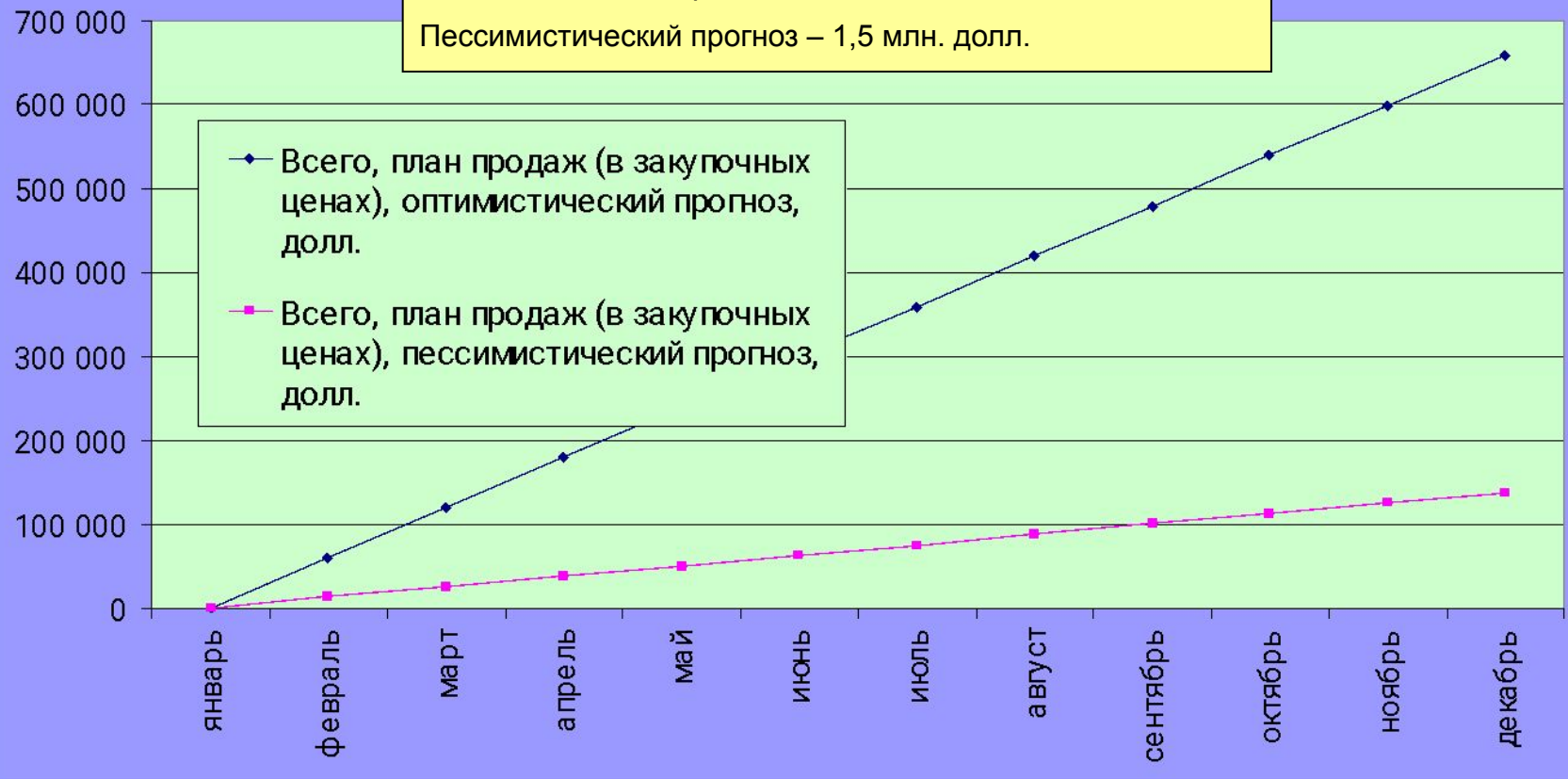
	оптимистический прогноз / пессимистический прогноз			
	модернизация российской техники	поставка двигателей на российские заводы	поставки китайской техники:	Всего:
4F115-30	200	200	300	700
	10	0	100	110
4E140-30, 4E160-30	400	300	400	1100
	20	0	200	220
4G180-30,	300	100	100	500
4G220-30	20	0	50	70
6J245-30	400	200	500	1100
	50	0	250	300
6L260-30, 6L280-30, 6L310-30, 6L330-30	200	100	220	520
	10	0	160	170
6M280-30, 6M290-30, 6M320-30, 6M340-30, 6M360-30, 6M375-30, 6M390-30	200	100	600	900
	20	0	120	140

## План продаж (2)

План продаж запасных частей (при перерасчете на заводские цены) за 2008 год составляет:

Оптимистический прогноз – 4,6 млн. долл.

Пессимистический прогноз – 1,5 млн. долл.

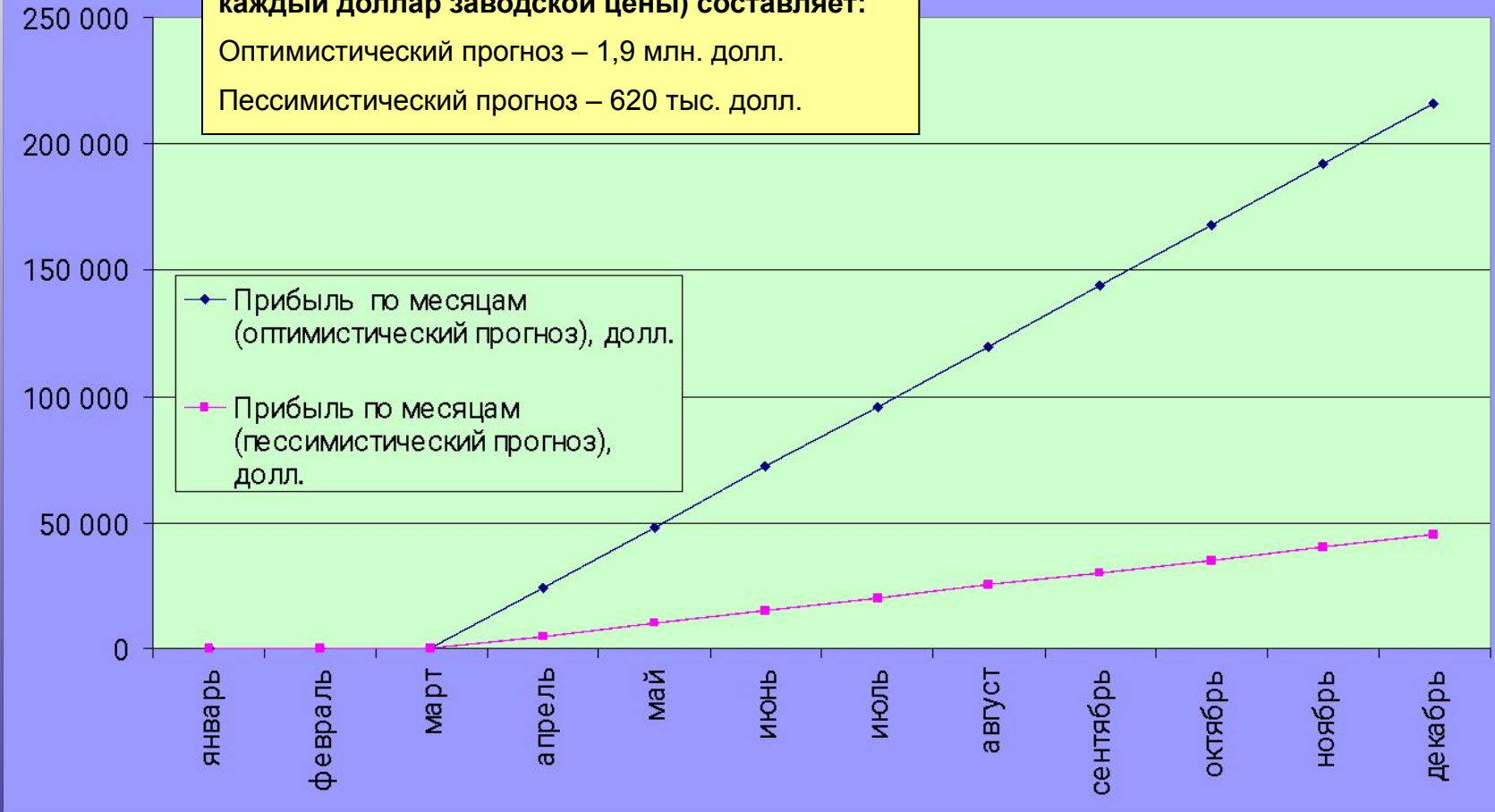


## План продаж (3)

Валовая прибыль за 2008 год от продаж запасных частей (из расчета 40% прибыли на каждый доллар заводской цены) составляет:

Оптимистический прогноз – 1,9 млн. долл.

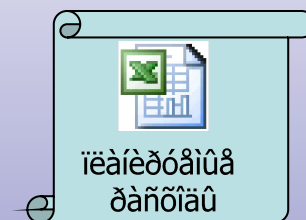
Пессимистический прогноз – 620 тыс. долл.





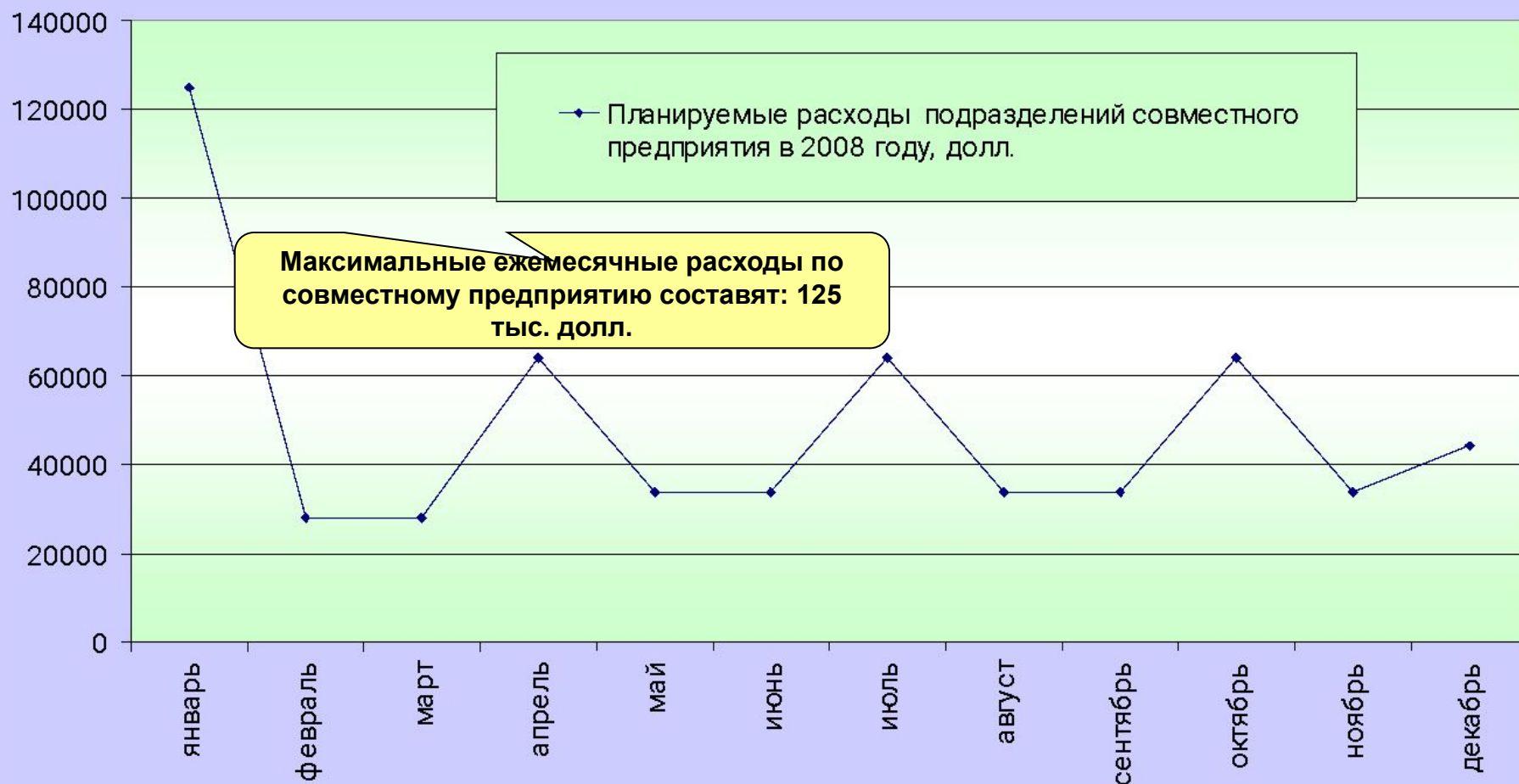
# Планируемые расходы подразделений совместного предприятия в 2008 году (1)

Суммарные предполагаемые расходы по совместному предприятию составят: 585 тыс. долл.

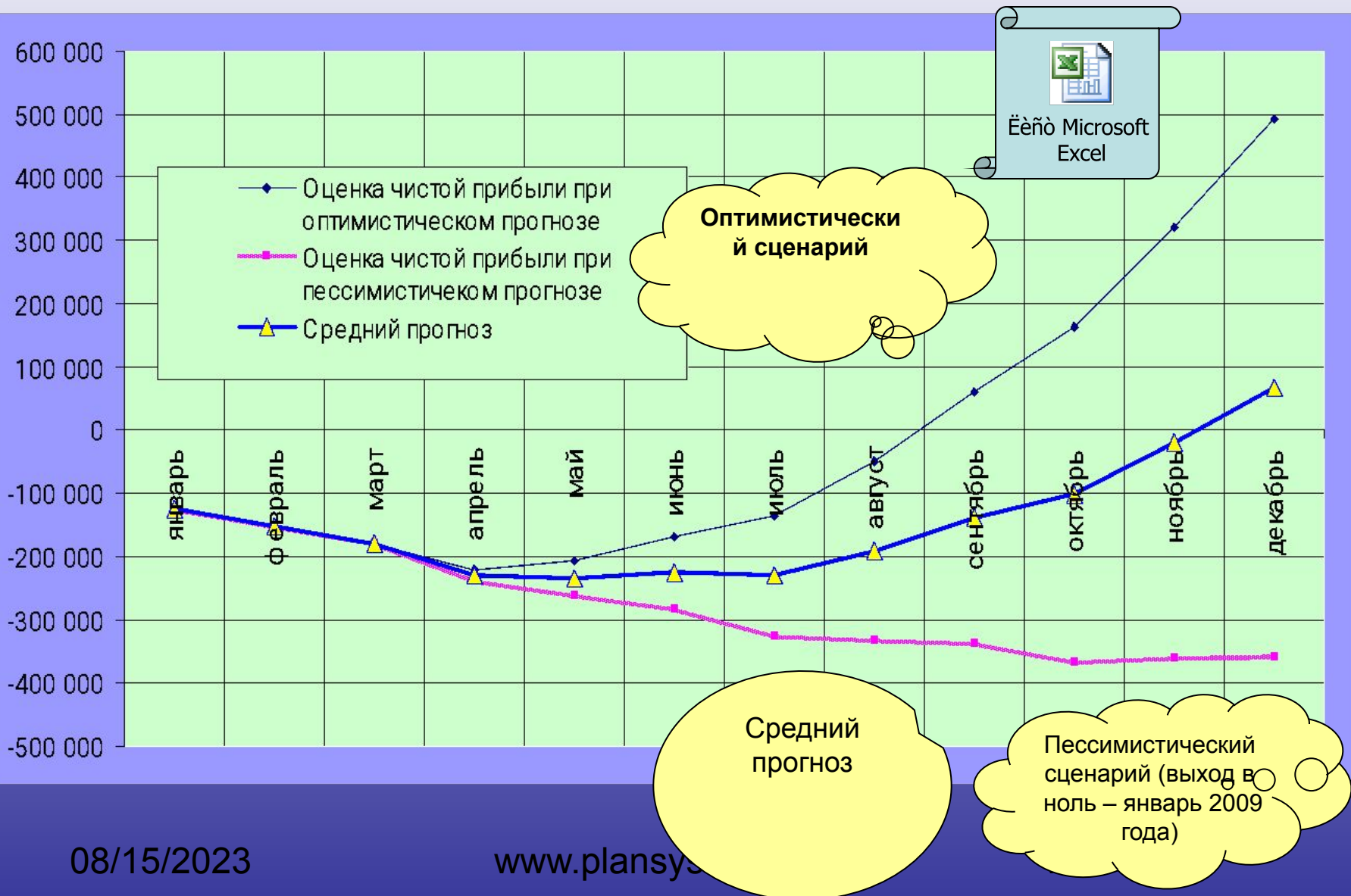


Подразделение	Суммарные расходы в 2008 году
администрация, департамент продаж, департамент стратегического развития, бэк офис	295800 долл.
склад	289000 долл.
Тренинг- центр	0 долл.
Сервисный центр	0 долл.
Розничный магазин по торговле запасными частями	0 долл.
Научно-технический центр	0 долл.

# Планируемые расходы подразделений совместного предприятия в 2008 году (2)



# Выход на точку самоокупаемости



# Дополнительные инвестиции

## Инвестирование:

### Оптимистический прогноз:

январь 2008 г. - 250 тыс. долл. на 10 месяцев,  
выплаты процентов – 1% ежемесячно;

### Пессимистический прогноз:

1) Январь 2008 г. – 250 тыс. долл. на 24 месяца,  
выплата процентов – 1% ежемесячно;

2) Апрель 2008 г. – 100 тыс. долл. на 14  
месяцев, выплата процентов – 1% ежемесячно;

3) Июль 2008 г. – 100 тыс. долл. на 14 месяцев,  
выплата процентов - 1% ежемесячно;

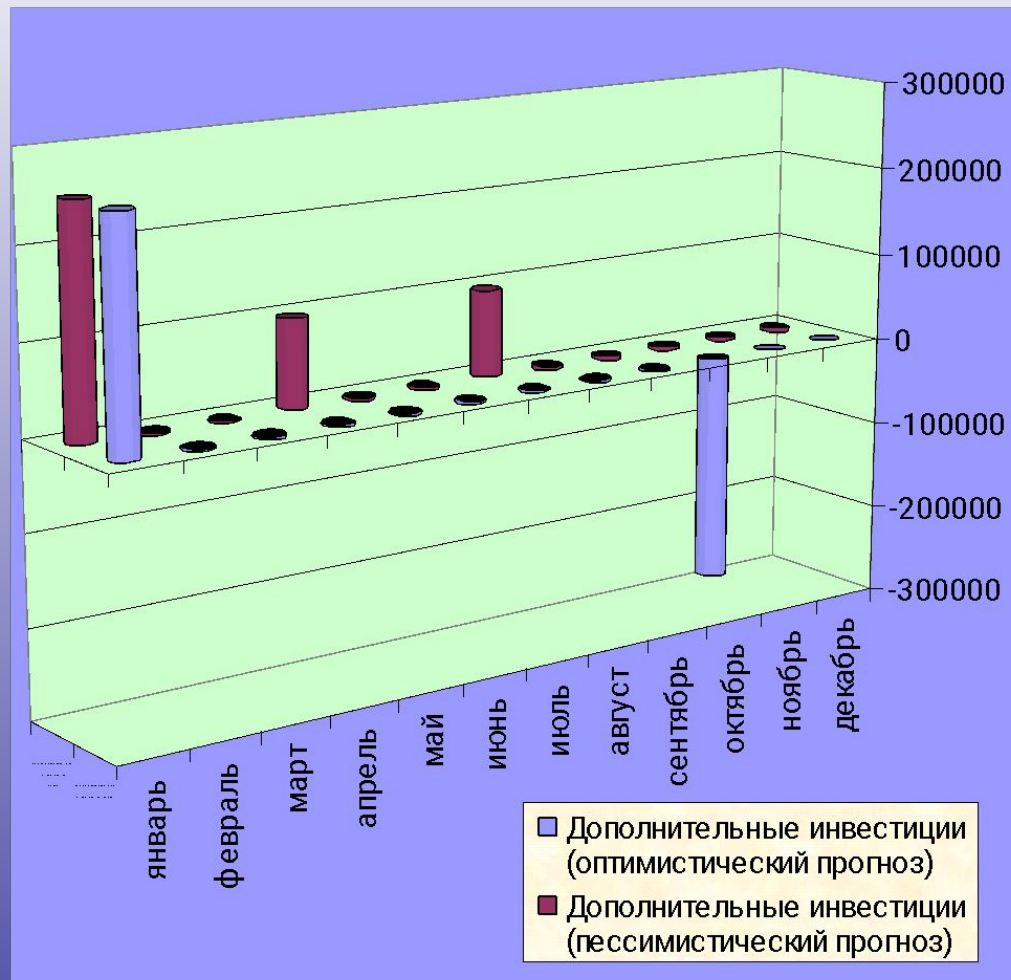
Суммарно инвестиций по пессимистическому  
сценарию – 450 тыс. долл.

## Разделение между акционерами инвестиций на январь 2008 года:

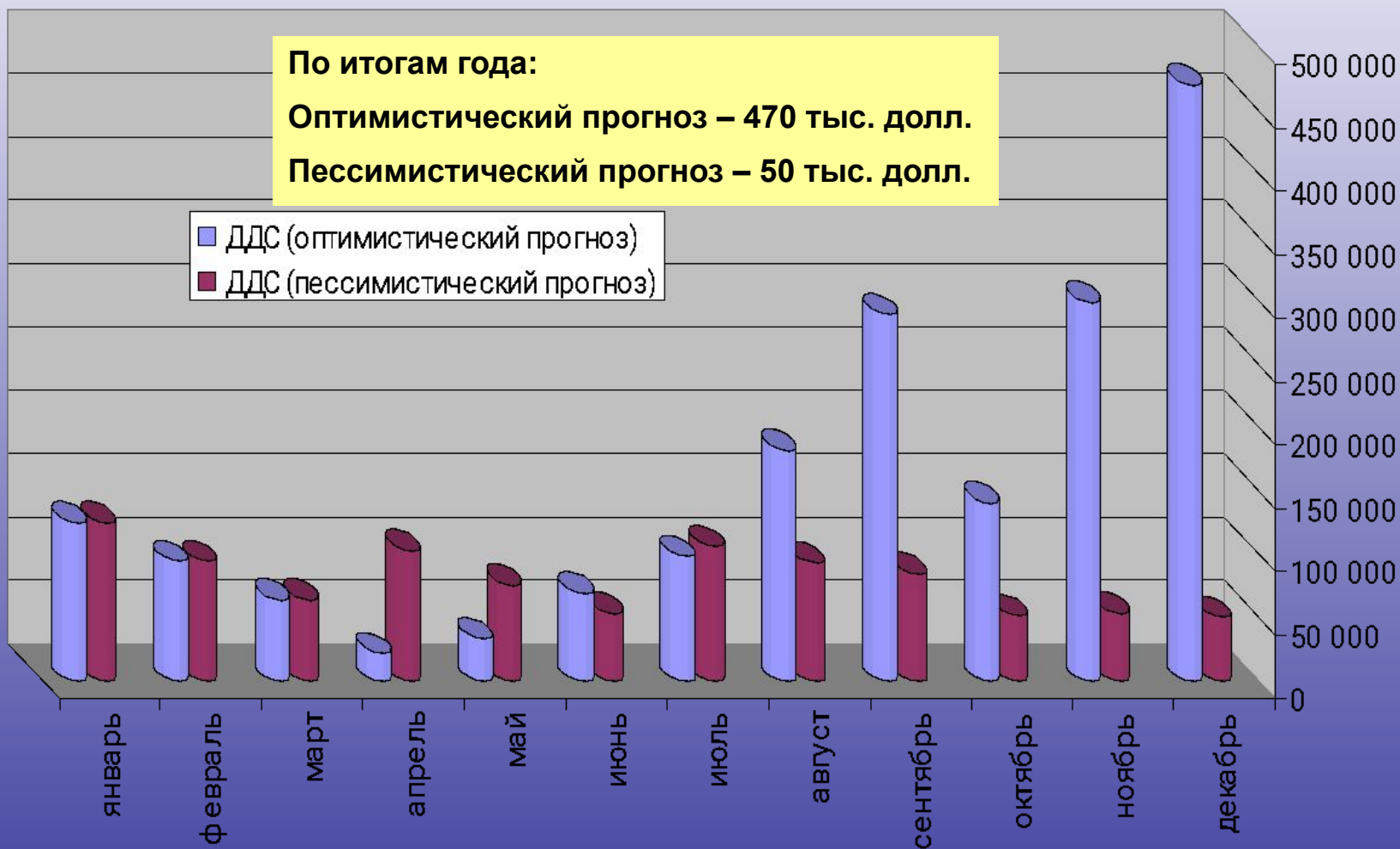
- Российская сторона - 127500 долл.;
- Китайская сторона – 122500 долл.

Вложение инвестиций предполагается в:

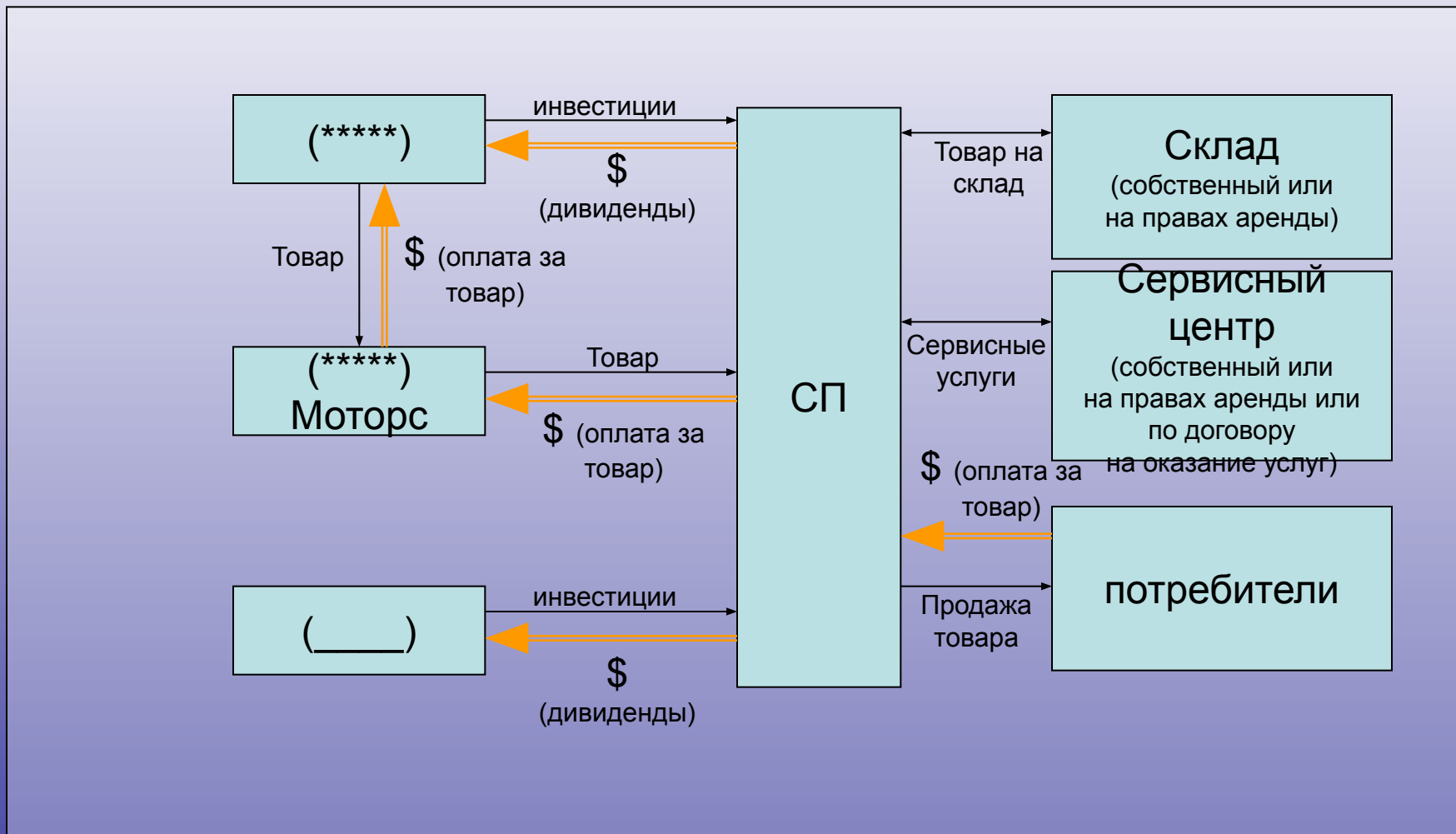
- Оборудованное офисное помещение (в аренде)
- Склад (в аренде) с необходимым оборудованием
- Товарный запас



# Cash-flow



## 2. Схема взаимосвязей и финансовых потоков



### 3. Конкурентная среда. Зона рисков – пути снижения

При поставках запасных частей (\*\*\*\*\*) совместное предприятие будет иметь ограниченное количество конкурентов в лице компаний, работающими с продукцией китайских заводов-производителей транспортных средств, на которые устанавливаются двигатели (\*\*\*\*\*)).

Конкурентными преимуществами проекта являются:

- более чем 4х летний опыт работы группы компаний (\_\_\_) на рынке коммерческой техники китайского производства;
- ценовое преимущество по сравнению с конкурентами

Данные преимущества позволят сформировать устойчивый финансово-экономический базис, который обеспечит значительный объем продаж, полноту и высокое качество обслуживания потребителей,

Вместе с тем, существует определенная зона риска, в которую может попасть Проект. Определяются следующие факторы рискованной зоны и пути их снижения:

Фактор риска	Механизмы по снижению
Отсутствие заказов	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Усиление маркетинговой активности.</li><li>2. Снижение маржи Совместного предприятия.</li></ol>
Неудовлетворенность потребителей сроками поставок	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Формирование центрального и регионального складов запасных частей</li></ol>
Низкое качество обслуживания, низкая информативность о предоставляемом продукте (услугах)	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Создание тренинг-центра для обучения пользователей и сотрудников сервис-центров обращению с двигателями (*****)</li><li>2. Создание научно-технического центра по продукции (*****)</li></ol>
Политические риски	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Использование GR-технологий.</li><li>2. Отсутствие активности в проблемных регионах на стадии совершения сделки.</li></ol>

## 4. Юридический план

1) Форма организации совместного предприятия:

- Российское юридическое лицо;
- Предприятие с иностранными инвестициями;
- Правовая форма: общество с ограниченной ответственностью

2) Количество акционеров: 2.

3) Разделение акций между акционерами:

- Российская сторона – 51%;
- Китайская сторона – 49%.



## 5. Управление и процесс принятия решений (1)

- Орган управления совместным предприятием:

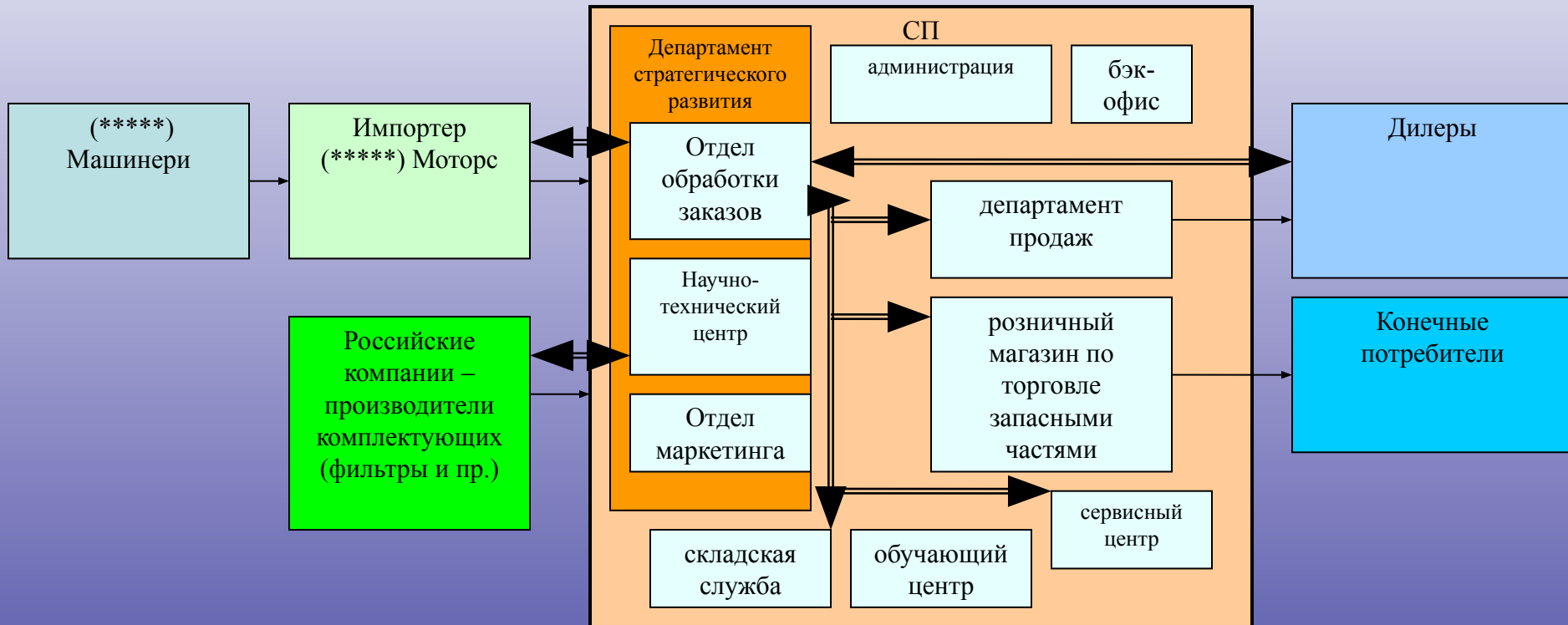
### **совет акционеров**

- Полномочия:
  - Стратегическое планирование;
  - Избрание исполнительного органа;
  - Контроль исполнения решений, принятых на совете акционеров;
  - Принятие ежегодного отчета, подготовленного исполнительным органом.

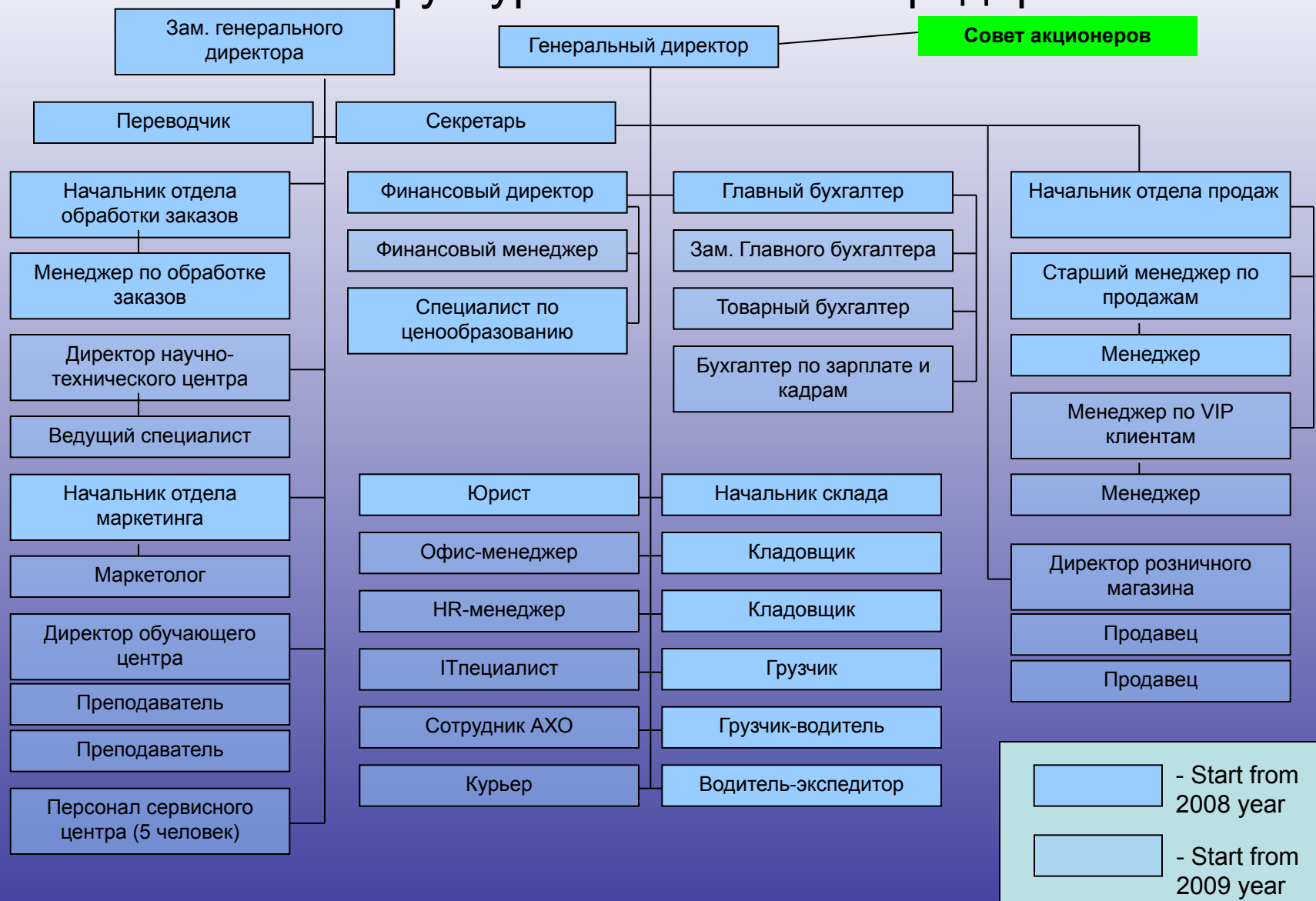
## 5. Управление и процесс принятия решений (2)

- Исполнительный орган совместного предприятия:  
**Генеральный директор**
- Порядок назначения: избирается большинством голосов акционеров
- Полномочия:
  - Решение вопросов, связанных с оперативной деятельностью компании;
  - При проведении крупных сделок генеральный директор обязан получить одобрение акционеров

## 6. Организационная структура



# 7. Штатная структура совместного предприятия



## 8. План организации сервисного центра (1)

В течение 2008 года предполагается выполнить подготовительные мероприятия по организации сервисного центра по обслуживанию двигателей (\*\*\*\*\*).

### **Мероприятия будут включать:**

- 1) Проведение маркетингового исследования рынка услуг в сфере сервисного обслуживания двигателей для коммерческой техники.
- 2) Выбор компаний – претендентов на статус авторизованного сервисного центра (\*\*\*\*\*).
- 3) Определение, согласование и утверждение условий работы с сервисными центрами.
- 4) Разработка, согласование и внедрение документации, регулирующей отношения с сервисным центром (соглашение о сервисном обслуживании, технические требования к сервисным центрам, договора ответственного хранения, комиссии, купли-продажи)
- 5) Поставки сервисным центрам специального оборудования, инструмента, наполнение склада запасных частей. Проведение обучения персонала сервисных центров.
- 6) Проведение аттестации сервисных центров на соответствие статусу авторизованного регионального представителя (\*\*\*\*\*).

## 8. План организации сервисного центра (2)

### **Базовые условия работы с сервисными центрами:**

- Предоставление права оценки, является ли случай гарантийным (только после авторизации сервисного центра заводом-производителем);
- списание запасных частей со склада при условии предоставления подтверждающих документов о гарантийном случае и получения одобрения завода-производителя;
- дополнительный заказ бесплатных запасных частей для гарантийного обслуживания двигателей (\*\*\*\*\*) (после получения одобрения заводом-производителем);
- компенсация нормочасов при проведении гарантийного ремонта (после авторизации и получения одобрения завода), величина компенсации будет зависеть от региона расположения сервисного центра;
- проведение бесплатного обучения персонала сервисных центров не реже двух раз в год. Сервисными центрами оплачиваются только расходы, не связанные непосредственно с проведением обучения.
- предоставление сервисным центрам информационно-справочных материалов, образцов для обучения, демонстрационных макетов и т.п. на возмездной основе.

# 8. План организации сервисного центра (3)

## Затраты на работы по организации сервисных центров в 2008 году:

- 1) Работы согласно перечню 8.(1) выполняются без привлечения финансирования за счет внутренних резервов совместного предприятия
- 2) Решение о выполнении работ, выходящих за рамки перечня 8.(1) в течение 2008 года принимается на совете акционеров вместе с принятием решения о привлечении дополнительных инвестиций в проект.

### Территориальная расположенность сети сервисных центров:

Сеть сервисных центров по обслуживанию двигателей (\*\*\*\*\*) привязана к экономически активным регионам с удобным географическим расположением, в которых проявляют интерес к коммерческой технике, импортируемой из КНР



ᐃᐃᐃᐃᐃᐃ



ᐃᐃᐃᐃᐃᐃ



map

## 9. План-график первоочередных мероприятий

№№	Наименование	Начало	Продолжительность
1	Регистрация совместного предприятия	После принятия решения о запуске Проекта	1 месяц
2	Обоюдное инвестирование в СП	После регистрации СП	2 месяца
3	Формирование команды	После регистрации СП	2 месяца
4	Аренда и оборудование офиса	После регистрации СП	2 месяца
5	Аренда и оборудование склада	После выполнения п.3	2 месяца
6	Создание складского запаса (размещение заказа, производство на заводе, импорт, доставка, размещение)	После выполнения п.5.	4-5 месяцев
7	Выполнение мероприятий по организации сети сервисных центров	После регистрации СП	8-12 месяцев
8	Создание и обработка клиентской базы, формирование коммерческого предложения, активные продажи	После выполнения п.3	бессрочно