**Бизнес-план ООО «----» на получение статуса корпоративного партнера - МАЗ**

1. **Описание организации-претендента на получение статуса корпоративного партнера ОАО «МАЗ»**
   1. Характеристики организации, претендующей на статус корпоративного партнера

* Наименование – Общество с ограниченной ответственностью «----»
* Организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью (ООО)
* Форма собственности – частная, единственный участник ООО – Рогач Виталий Сергеевич, 100 %
* среднесписочная численность – 32 чел.
  1. Основные технико-экономические показатели, характеризующие деятельность предприятия

В структуре нашего бизнеса работает 2 предприятия:

1. ООО «----» - занимается продажей грузовой и спецтехники КАМАЗ, Урал, МАЗ, прицепной техники, запасных частей. Является заводом-партнером АЗ Урал, дилером ООО «Кудесник» (автокраны Галичанин, Клинцы), дилером ООО «ИМЗ Автокран» (автокраны Ивановец), дилером ООО ПКФ «Политранс» (прицепная техника), дилером ООО «АвтоСпецВан» (автофургоны, техника с КМУ), дилером Завод Старт (пищевые автоцистерны), дилером ООО «Строительные подъемные машины» (техника с КМУ), ООО «Завод универсальных паровых установок» (ППУА), ООО «Логинпром» (ППУА, АДПМ), ООО «Дизель-ТС» (прицепная техника), ООО ПК «УСПТ» (прицепная техника, самосвалы), ООО «АльянсАвто» (лесовозы, трубовозы), ООО «УралПромТехника» (самосвалы, шламовозы).

За 2018 год ООО «-----» реализовало техники в общем количестве 143 единиц на сумму 464.685 тыс.руб. без НДС, или 557.622 тыс.руб. с НДС.

Чистая прибыль предприятия за 2018 год составила 8.245 тыс.руб.

1. ООО «ЗВМ «----» - производство автоцистерн на шасси КАМАЗ, Урал, Scania, МАЗ.

ООО «ЗВМ «----» производит следующие виды цистерн:

* Вакуумные коммунальные автоцистерны (модели МВ, МВ-ОД, МВС),
* Илососные машины,
* Комбинированные каналопромывочные машины,
* Вакуумные нефтепромысловые автоцистерны (модели АКН, АКН-ОД, АКНС),
* Автотопливозаправщики (модель АТЗ),
* Автоцистерны для транспортировки светлых нефтепродуктов - бензовозы (модель АЦ),
* Автоцистерны для транспортировки сырой нефти (модель АЦН),
* Автоцистерны для транспортировки технической воды (модель АЦВ).

Объем производимых автоцистерн от 3 до 22 куб.м.

Формы поперечного сечения производимых автоцистерн – круг и чемодан.

За 2018 год ООО «ЗВМ «----» произвело цистерны.

* 1. Описание специфических черт предприятия, основные этапы в его развитии

ООО «ЗВМ «----» было организовано в июле 2014 года. Предприятие занимается производством автоцистерн.

В 2014 году были оформлены сертификат производителя ТС WMI, сертификаты соответствия на производимые цистерны, ОТТС на шасси КАМАЗ 43118, 5350, начато производство первых автоцистерн – вакуумных круглого сечения.

В 2015 году было оформлено ОТТС на шасси КАМАЗ 65115, 65111, 6520, 6522, 65224, 65225, увеличено производство и продажа автоцистерн.

В 2016 году был расширен парк производственного оборудования, увеличены производственные мощности и площади.

В 2017 году была запущена линейка автоцистерн чемоданного сечения (автотопливозаправщики, бензовозы, автоцистерны для сырой нефти и технической воды), получено ОТТС на шасси Урал экологического класса Евро-4.

В 2018 году были освоены новые типы вакуумных насосов итальянского производства на вакуумные машины коммунальные и нефтепромысловые, получены ОТТС на шасси Scania с газовым двигателем на метане и произведены первые 2 вакуумные автоцистерны МВ-20, получены ОТТС на шасси Урал и КАМАЗ экологического класса Евро-5, улучшены технические характеристики и комплектация производимых автоцистерн.

В 2019 году освоено производство новых моделей автоцистерн – илососных и комбинированных каналопромывочных машин.

ООО «----» было создано в марте 2016 года. По своей сути до текущего момента ООО «----» – торговый дом, продающий весь модельный ряд грузовой и спецтехники КАМАЗ, Урал, МАЗ, прицепной техники.

В 2016 – 2017 годах были заключены дилерские договоры по продаже спецтехники наших партнеров, был создан сайт astslon.ru, запущена реклама в сети интернет, начались продажи грузовой и спецтехники КАМАЗ, Урал, прицепной техники.

В 2018 году ООО «получило статус официального партнера АЗ Урал, произведен переезд в новый современный офис, увеличен штат менеджеров по продаже техники, установлена CRM.

В 2019 году ООО «----» получило сертификаты WMI, ISO 9001-2015, ОТТС на двухосные шасси КАМАЗ, ОТТС на 2-х и 3-х осные шасси МАЗ.

В ближайшее время планируется объединить бизнес по перепродаже техники и производство на одно предприятие - ООО «----».

Помимо автоцистерн будет освоено производство самосвалов, шламовозов, прицепной техники (полуприцепы-цистерны, бортовые), илососных машин, комбинированных каналопромывочных машин, техники с КМУ (тягачи, бортовые, мастерские), автофургонов и другой спецтехники.

В настоящее время на согласовании договор аренды производственных площадей общей площадью 2400 кв.м. под производство указанной спецтехники, а также готовятся новые ОТТС на шасси КАМАЗ.

В дальнейшем ООО «----» планирует строительство собственной производственной базы на выезде из г. Миасса на трассе М5 Москва-Челябинск. На данной площадке будут располагаться производственные площади 4000 кв.м., стоянка шасси, готовой грузовой и специальной техники, грузовая автомойка, сервисный центр для обслуживания и ремонта грузовой техники, магазин и склад запасных частей. В настоящее время определен земельный участок на трассе М5, ведется работа по межеванию и смене назначения использования. В начале 2020 г. земельный участок общей площадью 2 га будет оформлен в аренду у администрации г. Миасса, будет оформлен проект на строительство производственной базы, получено разрешение на строительство, в 2021-2022 годах будет построена основная часть производственной базы.

Расположение производственной базы, автостоянки и автосервиса на трассе М5 будет способствовать росту производства и продаж техники МАЗ, а также позволит обслуживать технику МАЗ, проезжающую по федеральной трассе.

* 1. Краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими особенностями, применительно к настоящему проекту, обладает управленческий персонал

Управленческий персонал ООО «-----» состоит из следующих сотрудников:

1. Генеральный директор .

Имеет высшее экономическое образование, опыт работы экономистом, сотрудником банков по финансовому анализу деятельности предприятия, созданию и анализу готовых бизнес-планов в различных сферах деятельности предприятий, опыт продаж и руководства предприятиями по продаже грузовой техники и производства автоцистерн с 2010 года.

Основная деятельность генерального директора связана с руководством предприятием, выстраиванием стратегии развития компании, переговоры с ключевыми поставщиками и покупателями, контролем выполнения поставленных задач сотрудниками предприятия, переговоры с банками по получению кредитных средств и банковских гарантий, необходимых для исполнения контрактов на поставку техники, в т.ч. по госзакупкам.

1. Финансовый директор .

Имеет высшее образование, опыт работы экономистом, главным бухгалтером, финансовым директором, руководителем предприятия и холдинга, имеет опыт организации бухгалтерского и финансового учета и планирования, финансовому анализу деятельности предприятия, созданию бизнес-планов в различных сферах деятельности предприятий, опыт руководства предприятиями и холдингом в строительной отрасли и сфере туризма.

Основная деятельность финансового директора связана с руководством бухгалтерией предприятия, выстраиванием планов развития компании, организацией и контролем складского учета, планированием и контролем закупок материалов и комплектующих, дебиторской и кредиторской задолженностью, работа с банками по получению кредитных средств и банковских гарантий, необходимых для исполнения контрактов на поставку техники, в т.ч. по госзакупкам.

1. Технический директор .

Имеет высшее техническое образование, опыт работы главным конструктором более 20 лет, разработкой новых моделей пожарной и другой спецтехники с нуля, внесения рационализаторских улучшений различных узлов навесного оборудования спецтехники.

Основная деятельность технического директора связана с руководством конструкторской службой и производственными процессами, разработкой новых моделей спецтехники и всех узлов, оформлением всей необходимой разрешительной документацией (WMI, сертификаты соответствия, система менеджмента ISO 9001:2015), разработка формуляров и руководств по эксплуатации новой спецтехники.

1. Заместитель генерального директор .

Имеет высшее экономическое образование, опыт работы экономистом, руководителем отделов в страховых компаниях, имеет опыт организации работы и выполнения планов продаж страховых продуктов, контроль дебиторской задолженности, подбор и обучение персонала.

Основная деятельность заместителя директора связана с подбором персонала компании, разработкой кадровой политики, контроль за оформлением и увольнением сотрудников, обучением персонала, аттестацией рабочих мест, контролем текущих платежей компании.

1. Начальник отдела продаж

Имеет высшее экономическое образование, опыт работы экономистом, коммерческим директором в компании по продаже стройматериалов, личный опыт продаж, создания и руководства коммерческой службы и отдела продаж.

Основная деятельность начальника отдела продаж связана с организацией отдела продаж, поиском новых менеджеров, их обучением, построением и выполнением планов продаж техники, командировки и переговоры с ключевыми поставщиками и покупателями.

1. Начальник отдела сбыта

Имеет среднее техническое образование, опыт работы автоэлектриком, автосборщиком, водителем-перегонщиком грузовой и спецтехники.

Основная деятельность начальника отдела сбыта связана с контролем качества, комплектации и сроков отгрузки выпущенной продукции, испытанием техники, проведением предпродажной подготовки, организацией устранения неисправностей, сдачей готовой техники покупателям, организацией перегона техники по всей России и в страны ближнего зарубежья, контролем обеспечения производства необходимыми материалами и комплектующими.

1. **Маркетинговая часть**
   1. Характеристики рынка:

* Краткий макроэкономический обзор региона с оценкой реальной емкости рынка коммерческого транспорта по сегментам:

ООО «-----» занимается продажей грузовой и спецтехники КАМЗ, Урал, МАЗ по всей России и в Казахстан.

У нашей компании есть своя клиентская база, свои постоянные покупатели, а также мы получаем заявки на покупку техники с рекламы в сети Интернет.

Поэтому для нашей компании рынок сбыта не ограничен одним регионом, целесообразно рассмотреть общий рынок продаж грузовой техники в России.

Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», в 2018 году объем рынка новых грузовых автомобилей в России составил 82,3 тыс. единиц, что на 2,7% больше, чем в 2017 году. Лидером рынка грузовиков по-прежнему остается российский производитель KAMAZ, на долю которого в 2018 году пришлось свыше 30% от общего объема. В количественном выражении это соответствует 25,7 тыс. штук – на 2,6% меньше, чем в 2017 году. На втором месте располагается другой отечественный бренд – GAZ, показатель которого составил 8,4 тыс. машин (+7,1%). Замыкает первую тройку шведская Scania (6,7 тыс. шт.; +17,1%). В пятерку лидеров также попали шведский Volvo (6,3 тыс. шт.; +5,9%) и немецкий MAN (5,1 тыс. шт.; +7,3%). Стоит отметить, что большинство брендов (6) из десятки лидеров по итогам прошедшего года демонстрирует рыночный рост. Самый большой рост у Scania (+17,1%), самое большое падение – у DAF (-23,5%). В модельной структуре рейтинга лидером, как и в 2017 году, остался KAMAZ 43118, показатель которого составил 6,6 тыс. экземпляров (+11,7%). Следом идут: GAZ Gazon Next (5,7 тыс. шт.; +14,8%), КАМАZ 5490 (4,9 тыс. шт.; +26,8%), KAMAZ 65115 (4,7 тыс. шт.; +0,2%) и Volvo FH (4,5 тыс. шт.; +3,6%). Отметим также, что и в десятке моделей-лидеров у большинства (7) наблюдается положительная рыночная динамика. По итогам же декабря 2018 года объем рынка новых грузовых автомобилей в России составил 9,5 тыс. штук (-9,4%). Самая высокая динамика – у немецкого MAN TGX (+99,4%), а наибольшее падение – у КАМАZ 6520 (-33,2%).

ТОП-10 МАРОК РЫНКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ\* В РОССИИ В 2018 г. (шт.)



ТОП-10 МОДЕЛЕЙ РЫНКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ\* В РОССИИ В 2018 г. (шт.)



\* Транспортное средство полной массой более 3,5 тонны, предназначенное для перевозки грузов, за исключением ряда моделей, относящихся к LCV.

Источник: <https://www.autostat.ru/press-releases/37457/> © Автостат.

- уровень и тенденции развития рынка

Как видно из представленной выше таблицы, в целом по грузовой технике наблюдается тенденция роста продаж в России на 2,7 % в 2018 году по сравнению с 2017 годом.

Рост продаж техники МАЗ за аналогичный период составил 9 %.

С учетом того, что Минпромторг РФ дает субсидии на приобретение техники, производимой в России, в лизинг до 12,5 %, а также за счет более низкой цены российской техники по сравнению с импортными марками, освоением новых моделей техники, отвечающим требованиям покупателей, планируется, что рынок реализации продолжит расти небольшими темпами примерно 1-3 % в год.

По технике МАЗ основным конкурентом на российском рынке является КАМАЗ.

Благодаря открытости ОАО «МАЗ» к налаживанию партнерских отношений с новыми заводами изготовителями спецтехники, нацеленности на развитие дилерской сети, конкурентным ценам по некоторым моделям, льготным условиям приобретения техники есть все шансы увеличить долю продаж техники МАЗ на российском рынке на 10-15 %.

Наша компания ООО «-----» готова внести свой вклад в увеличение объема продаж и доли рынка техники МАЗ на российском рынке.

- специфические особенности рынка

Продажа техники МАЗ в России ведется компанией ООО «МАЗ-РУС» через дилеров МАЗ по всей России, а также через заводы-изготовители навесного оборудования, имеющих ОТТС на шасси МАЗ.

При получении ООО «-----» статуса корпоративного партнера официального ---- и - ОАО «МАЗ» проблем с реализацией серийной техники МАЗ и продукции собственного производства не будет. Дилерские полномочия позволят пройти аккредитацию в лизинговых компаниях и у крупных покупателей. ОТТС на 2-х и 3-осные шасси МАЗ на основную продукцию собственного производства ООО «-----» уже получило.

- особые цели на рынке

ООО «-----» планирует продавать не менее 30 единиц в год продукции собственного производства на шасси МАЗ (автоцистерны вакуумные, илососные машины, комбинированные каналопромывочные машины, бензовозы, автотопливозаправщики, автоцистерны для нефти и технической воды, самосвалы-шламовозы, технику с КМУ и другую спецтехнику) и около 10 единиц в год серийной техники МАЗ (тягачи, самосвалы, бортовые автомобили). Реализация техники будет производиться нашим постоянным клиентам, а также новым покупателям, в том числе крупным корпоративным партнерам в нефтегазовом секторе, коммунальной сфере, сельском хозяйстве, строительной отрасли и других отраслях, а также в сфере госзакупок.

* 1. Характеристика потребителей продукции:

- тип потребителя, структура потребительского рынка (оптовые потребители, единичные самостоятельные потребители)

Наши основные потребители, которым будет предложена техника МАЗ, это:

1. транспортные компании, обслуживающие нефтегазовый сектор в разных регионах России (ХМАО, ЯНАО, Коми, Оренбургская область, Самарская область, Пермский край, Тюменская область, Иркутская область) и Казахстана (Актау, Атырау, Актобе) – 80 % нашего портфеля заказчиков,
2. Коммунальные предприятия по всей России – 10 %
3. Сельхоз-производители – 5 %
4. Нефтяные компании России – 0 % (планируем увеличить долю)
5. Государственный сектор (городские предприятия, госкомпании) – 2 %
6. Частные покупатели (ИП и физические лица) – 3 %

- их мнение о продукции

Все наши коммерческие покупатели делятся на приверженцев одной из марок – КАМАЗ, Урал, МАЗ, иномарки, в зависимости от дорожных условий, в которых работает техника, в зависимости от действующего парка автотранспорта в каждой компании и удобства обслуживания техники и снабжения запасными частями, располагаемых денежных средств на покупку новой техники.

Для нефтегазового сектора, где требуется вездеходная техника, мы планируем продвигать серийную технику и спецтехнику на шасси МАЗ 6317. Данная модель является конкурентом и аналогом КАМАЗ 65224, Урал 6370, но при этом дешевле их. На шасси МАЗ 6317 мы планируем устанавливать вакуумные автоцистерны, цистерны для технической воды, нефти, светлых нефтепродуктов, автотопливозаправщики, самосвалы-шламовозы. Экономия за счет в разнице цен позволит продвигать МАЗ 6317.

Для остальных отраслей больше подойдет шоссейная техника МАЗ с колесной формулой 4х2 и 6х4.

Госзаказчики, как правило, публикуют тендеры на закупку техники без указания марки шасси (готового автомобиля), только минимальные требования к техническим характеристикам. У МАЗа есть шасси, которые могут составить ценовую конкуренцию КАМАЗу по коммунальной технике, приобретаемой через госзакупки. Главный критерий успешных торгов по госзакупкам – соответствие техническому заданию без указания модели шасси и минимальная цена.

* 1. Характеристика конкурентов

- перечень предприятий-основных конкурентов, их сильные и слабы стороны, их финансовое положение, уровень технологии, удельный вес в обороте рынка

По автоцистернам основные конкуренты ООО «-----» следующие предприятия (в одной ценовой категории):

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование производителя автоцистерн | Сильные и слабые стороны | Финансовое положение | Уровень технологий | Удельный вес в обороте рынка (ориентировочно), % |
| 1 | ООО «УЗСТ» | + крупный завод, ориентированный на крупные нефтяные компании, широкий модельный ряд спецтехники помимо автоцистерн  - более низкое качество продукции и минимальная комплектация, нет ОТТС на шасси МАЗ | Устойчивое | Высокий | 10 |
| 2 | ООО «УралПромТехника» | + производство автоцистерн и самосвальных платформ в основном на шасси Урал, подрядчик АЗ Урал по кузовам  - более низкое качество продукции и минимальная комплектация, новые модели автоцистерн не разрабатываются | Устойчивое | Средний | 3 |
| 3 | ООО «УралСТ» | + крупный завод, производящий широкий модельный ряд спецтехники помимо автоцистерн, большие производственные площади, современное оборудование, хороший маркетинг  - стандартная унифицированная техника, нет ОТТС на шасси МАЗ, высокая цена | Устойчивое | Высокий | 10 |
| 4 | ОАО «Завод «Старт» | + крупный завод, производящий только автоцистерны, большие производственные площади, отработанные основные модели автоцистерн, разработка новых видов коммунальной техники  - конструкторская служба не ориентирована на доработки под каждого клиента, нет ОТТС на шасси МАЗ, высокая цена | Устойчивое | Высокий | 15 |
| 5 | ООО НПО «Трансмастер» | + специализация на производстве автоцистерн  - качество и комплектация средние, нет ОТТС на шасси МАЗ | Устойчивое | Средний | 3 |
| 6 | ООО «ТК «Трансмастер» | + специализация на производстве автоцистерн, есть ОТТС на шасси МАЗ  - качество и комплектация средние | Устойчивое | Средний | 3 |
| 7 | ООО «НТЦ «Таганай-  Авто» | + специализация на производстве автоцистерн, низкая цена  - качество и комплектация средние, нет ОТТС на шасси МАЗ | Устойчивое | Средний | 3 |
| 8 | ООО «ЧМЗ» | + производство автоцистерн и цементировочных агрегатов, полуприцепов, низкая цена  - качество и комплектация средние, нет ОТТС на шасси МАЗ | Устойчивое | Средний | 5 |
| 9 | ООО НПО «Вектор» | + специализация на производстве автоцистерн  - нет ОТТС на шасси МАЗ | Устойчивое | Средний | 3 |
| 10 | ООО «УСПТ» | + специализация на производстве автоцистерн, полуприцепов  - качество и комплектация средние, нет ОТТС на шасси МАЗ | Устойчивое | Средний | 5 |
| 11 | ОАО «ГрАЗ» | + специализация на производстве автоцистерн, полуприцепов, высокое качество  - долгие сроки, высокая цена | Устойчивое | Высокий | 15 |
| 12 | ООО «Коммаш», г. Арзамас | + специализация на производстве коммунальных автоцистерн, высокое качество, основной поставщик техники по госзакупкам  - долгие сроки, высокая цена, не разрабатываются новые модели под потребности клиентов | Устойчивое | Высокий | 20 |
| 13 | ООО «Коммаш», г. Мценск | + специализация на производстве коммунальных автоцистерн, среднее качество  - долгие сроки, высокая цена | Устойчивое | Средний | 5 |

- используемые конкурентами стратегии маркетинга

Производители автоцистерн развиваются в разных направлениях:

- кто-то расширяет только линейку автоцистерн и предлагает на рынке больший ассортимент автоцистерн в различных отраслях,

- кто-то расширяет номенклатуру спецтехники и начинает производить помимо автоцистерн другое навесное оборудование, тем самым предлагая своим клиентам более широкий модельный ряд спецтехники,

ООО «-----» развивается по обоим указанным выше направлениям: расширяется модельный ряд автоцистерн на шасси КАМАЗ, Урал, МАЗ, а также осваиваются новые виды навесного оборудования с целью удовлетворить потребности наших постоянных покупателей в разной технике.

Некоторые производители реализуют навесное оборудование в основном своим ----м и торгующим компаниям на давальческих шасси, а некоторые производители самостоятельно продвигают свою продукцию конечным покупателям через презентацию техники на выставках, продвигая сайты в сети Интернет, участвуя в электронных аукционах на поставку техники.

ООО «-----» продвигает свою продукцию по следующим каналам сбыта: обзвон клиентской базы, почтовая рассылка электронных предложений, платная реклама в сети Интернет, личные встречи и переговоры с клиентами, участие в электронных закупках техники. В 2020-2021 годах ООО «-----» планирует начать активное участие в специализированных выставках, на которых будут представлены новинки спецтехники собственного производства, в том числе и на шасси МАЗ.

У каждого производителя есть свои постоянные клиенты, наработанные годами связи и партнерские отношения. Но также у каждого производителя есть клиенты, которые заказывают технику у нескольких производителей. В первую очередь у тех, у кого ниже цена и срок изготовления меньше.

ООО «-----» производит не самую дешевую продукцию за счет использования только качественных комплектующих и материалов. Поэтому мы планируем занять свою нишу в средней ценовой категории при высоком качестве продукции. За счет этого мы сможем переманивать клиентов у производителей в высокой ценовой категории и у производителей с низким качеством продукции.

* 1. Стратегия продвижения продукции на рынок

Продвижение продукции МАЗ (серийная техника и спецтехника собственного производства на шасси МАЗ) будет вестись также по всем направлениям:

1. После получения статуса корпоративного партнера ---- и - МАЗ мы получим все рекламные материалы (фото, видео-презентации, технические характеристики техники, рекламные брошюры с преимуществами техники МАЗ и т.п.) для размещения на сайте astslon.ru, запустим рекламные кампании в сети Интернет на всю Россию и Казахстан по технике МАЗ с целью привлечения большого количество потенциальных покупателей
2. Подготовим презентации с техникой МАЗ и настроим постоянную электронную почтовую рассылку по технике в наличии и новинкам спецтехники на шасси МАЗ по всей своей клиентской базе
3. Проведем переговоры с постоянными покупателями о поставке серийной и спецтехники на шасси МАЗ
4. В электронных аукционах, где не прописана марка шасси, определим сильные стороны продукции МАЗ по сравнению с КАМАЗом и будем участвовать в государственных и коммерческих корпоративных закупках.
5. Проведем работу с торгующими компаниями и ----ми МАЗа по всей России с целью продажи готовых машин и навесного оборудования на давальческих шасси.

Продажа техники в основном будет производиться по безналичному расчету, в лизинг по схеме предоплаты и окончательного расчета по факту готовности техники к отгрузке, а по электронным аукционам - с отсрочкой платежа.

С целью стимулирования продажи техники МАЗ будут использованы специальные кредитные и лизинговые программы МАЗа совместно с банками и лизинговыми компаниями.

Продажа техники МАЗ будет производиться по прайсовым ценам. Дилерская скидка ООО «-----» будет использоваться для дальнейшего развития продаж техники МАЗ, а также для дальнейшего развития сервиса и магазина запасных частей на технику МАЗ.

Скидки будут предоставляться крупным покупателям за объем приобретаемой техники в рамках дилерской скидки. Если покупатель будет покупать большой объем техники МАЗ и при этом будут демпинговать другие производители грузовой техники (в основном КАМАЗ), то мы планируем обсуждать получение дополнительной скидки под каждого крупного покупателя с ООО «МАЗ-РУС».

* 1. Маркетинговые мероприятия – важный фактор стимулирования сбыта продукции МАЗ.

В первую очередь будет дана рекламная кампания в сети Интернет по всей продукции МАЗ (серийной и спецтехнике собственного производства) на территории всей России и в Казахстане, где у нас есть также постоянные покупатели. Дополнительные маркетинговые мероприятия уже были описаны выше (презентации, электронная почтовая рассылка по технике из наличия и с новинками техники МАЗ, переговоры с постоянными покупателями и т.п.).

Участие в специализированных выставках также планируется. Нам представляются интересными выставки Комтранс (Москва), Нефть и Газ (Сургут), СТТ (Москва).

Участие в выставках будет запланировано после изготовления новых перспективных моделей техники на шасси МАЗ.

1. Технический сервис

ООО «-----» планирует строительство собственной производственной базы на выезде из г. Миасса на трассу М5 Москва-Челябинск. На данной площадке будут располагаться производственные площади, стоянка шасси, готовой грузовой и специальной техники, грузовая автомойка, сервисный центр для обслуживания и ремонта грузовой техники, магазин и склад запасных частей. В настоящее время определен земельный участок на трассе М5, ведется работа по межеванию и смене назначения использования. В начале 2020 г. земельный участок общей площадью 2 га будет оформлен в аренду у администрации г. Миасса, будет оформлен проект на строительство производственной базы, в 2021-2022 годах будет построена основная часть производственной базы.

Расположение производственной базы, автостоянки и автосервиса на трассе М5 будет способствовать росту производства и продаж техники МАЗ, а также позволит обслуживать технику МАЗ, проезжающую по федеральной трассе.

После постройки собственной производственной базы мы планируем обучить своих специалистов для оказания гарантийного и постгарантийного сервисного обслуживания техники МАЗ, а также создать выездную сервисную бригаду.

До запуска в работу собственного сервиса по технике МАЗ ООО «-----» планирует проводить гарантийное обслуживание техники в авторизованных сервисных центрах МАЗ в Челябинской области: ООО «МАЗКомТранс», г. Миасс, и ООО «МАЗ Центр Челябинск», г. Челябинск. С указанными компаниями мы работали, в том числе по покупке и обслуживанию техники МАЗ.

Обслуживание техники МАЗ потребуется при обнаружении неисправности техники при получении и до отгрузки конечным покупателям.

Так как наша компания реализует технику по всей России и в Казахстан, то дальнейшее гарантийное и постгарантийное обслуживание техники МАЗ будет производится нашими покупателями у официальных дилеров МАЗ по месту нахождения техники. Там же и запасные части клиенты будут покупать. Либо клиенты будут покупать запасные части у нашей компании, а мы их будем высылать транспортной компанией до местонахождения конечного покупателя и техники МАЗ. Так мы сможем реализовывать запасные части на технику МАЗ по разным регионам России.

1. Финансовый план на три года

План закупок авто шасси МАЗ:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| 2021 год | - | - | - | 4 |
| 2022 год | 5 | 7 | 26 | 8 |
| 2023 год | 5 | 7 | 26 | 8 |

Финансовый план построен на 3 года с 2020-го по 2022-й года (полные 3 года, с учетом того, что до конца 2019 года мы получим все рекламные материалы для размещения на сайте и запустим рекламную кампанию в сети Интренет).

Финансовый план был основан на статистических данных по продажам серийной и спецтехники КАМАЗ, Урал, прицепной техники компанией ООО «-----» в 2018 году, первом полугодии 2019 года и динамикой роста в 8-10 % (пессимистический подход), а также с учетом развития продаж техники МАЗ (раздельно серийная техника и спецтехника собственного производства на шасси МАЗ).

Все затраты были посчитаны в привязке к выручке и средней рентабельности продаж, сформированной за прошлые годы.

Инвестиционные затраты в данном финансовом плане не учтены с целью расчета окупаемости инвестиционного проекта и его нормы рентабельности, т.к. ООО «-----» будет вести строительство производственной базы для изготовления навесного оборудования на шасси разных производителей, а также сервисной станции, грузовой мойки, автостоянки, магазина запасных частей. Именно поэтому не выделяется отдельно инвестиционный проект по созданию сервисного центра и магазина запасных частей на технику МАЗ. К тому же пока нет готового проекта на строительство и сметных расчетов объектов производственной базы. Их оформление запланировано на 2020 год. Соответственно и доходы от сервисного центра и продажи запасных частей в финансовом плане пока не учтены.

Финансовый план представлен вообще без инвестиционных затрат с целью показать, какую прибыль мы планируем получить от текущей деятельности. Полученная прибыль будет направлена на инвестиционные затраты по строительству производственного и сервисного комплекса. Для ускорения инвестиционной фазы в ПАО «Сбербанк» будет оформлен инвестиционный кредит сроком на 10 лет на сумму 40-50 млн.руб.

Расходы на рекламную кампанию в сети Интернет учтены в плановых затратах. Расходы на участие в выставках будут профинансированы из прибыли, полученной от продажи техники МАЗ, либо совместно с заводом МАЗ на общих экспозициях по согласованию.

ООО «-----» имеет открытую возобновляемую кредитную линию в ПАО «Сбербанк» с лимитом 20 млн. рублей для пополнения оборотных средств. В ноябре 2019 года планируется увеличение лимита кредитной линии для пополнения оборотных средств до 30-40 млн.руб. Часть собственных оборотных средств и кредитных средств будет направлена на выкуп техники МАЗ.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Финансовый план на 2020-2022 годы по ООО "АСТ"----"** | | | | | | | | | | | | |
| ***Тыс.руб*** | **2020 год** | | | | **2021 год** | | | | **2022 год** | | | |
| ***Наименование*** | ***Количество*** | ***Выручка*** | ***Затраты и налоги*** | ***Чистая прибыль*** | ***Количество*** | ***Выручка*** | ***Затраты и налоги*** | ***Чистая прибыль*** | ***Количество*** | ***Выручка*** | ***Затраты и налоги*** | ***Чистая прибыль*** |
| **Автоспецтехника КАМАЗ** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Автоцистерны вакуумные нефтепромысловые АКН,АКНС |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Автоцистерны для воды АЦПТ, АЦН |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Автоцистерны вакуумные коммунальные МВ,МВС |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Комбинированная каналопромывочная машина |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Илососные Машины |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Автотопливозаправщики |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Грузопассажирские автомобили |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Седельные тягачи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Цементировочные агрегаты |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Самосвалы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Тягачи лесовозы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Бортовые автомобили с КМУ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Итого автоспепцтехники на шасси КАМАЗ*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Автоспецтехника Урал** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Серийная техника и спецтехника |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Итого автоспепцтехники на шасси Урал*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Автоспецтехника МАЗ** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Седельные тягачи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Самосвалы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Спецтехника собственного производства на шасси МАЗ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Итого автоспепцтехники на шасси МАЗ*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Прицепная техника** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Полуприцепы и прицепы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Всего по предприятию*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рентабельность, % |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. Оценка рисков

Риски нашего предприятия могут быть связаны с кризисными изменениями в экономике Российского государства, внешнеполитической ситуацией. На такие риски мы не можем кардинально повлиять.

Налоговые риски отсутствуют, т.к. наша компания платит все налоги в соответствии с налоговым законодательством РФ, не использует «черных» и «серых» схем ухода от налогов.

Управленческие и кадровые риски минимальны. Все сотрудники получают достойную заработную плату, развиваются вместе с компанией, обеспечены социальным пакетом. Также есть взаимозаменяемость всех сотрудников компании.

Риски кредитования минимальны, т.к. наша компания имеет положительную кредитную историю, исправно платит платежи по основному телу кредита и процентам без задержек.

Риски по строительству производственной базы, оформления разрешительной документации на строительство в рамках данного бизнес-плана не рассматриваются, т.к. это отдельный проект, и производство на существующих арендованных площадях способно работать и выпускать запланированные объемы спецтехники без учета собственной производственной базы.

Есть риск снижения покупки техники нефтяными компаниями и транспортными компаниями, обслуживающие нефтегазовый сектор, при существенном снижении цен на нефть на мировом рынке. Мы для обеспечения стабильности работы компании осваиваем производство коммунальной техники, покупатели которой не зависят от динамики цен на нефть.

1. Общие выводы по бизнес-плану

Присвоение ООО «-----» статуса корпоративного партнера официального ---- и - МАЗ позволит нашей компании расширить перечень производимой и реализуемой техники за счет техники МАЗ, увеличить выручку и прибыль компании, выйти на новые рынки сбыта продукции, за счет полученной прибыли и привлечения долгосрочных инвестиционных кредитов построить в кратчайшие сроки собственную производственную базу, сервисный центр, магазин запасных частей для обслуживания и ремонта техники МАЗ.

При этом ОАО «МАЗ» получит в качестве партнера надежного производителя навесного оборудования и активного ---- по продвижению техники МАЗ на рынке всей России и Казахстана.

Генеральный директор ООО «-----» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_