



ПРЕДПРИЯТИЕ «ФОМА»

Выполнено студентами 2-ИИЭиГО-8

Фофанов Д.С.

Маслов Е.В.

ТЕХНИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОЕКТА

- ❖ При помощи метода волочения токопроводящий материал – алюминий или медь – скручивают в жилу.
- ❖ Далее полиэтилен в гранулах или другой материал для изоляции нагревают до состояния жидкости. Жилы окунают в смесь в специальном экструдере.
- ❖ Готовый провод отправляют в ванну для охлаждения, чтобы изоляция остыла.
- ❖ Проходит проверка – не пропускает ли изолятор ток, какая степень проводимости, толщина проводов и т.д.
- ❖ Готовый провод скручивают при помощи специального оборудования в катушку.
- ❖ Далее, в зависимости от того, какой именно кабель вам нужен, при помощи крутильной машины жилы скручивают между собой.
- ❖ Теперь снова понадобится оборудование под названием экструдер, чтобы сформировать конечный изолятор для жил. После охлаждения кабель будет готов.
- ❖ Последний этап – бронирование свинцом или сталью, и наматывание в катушки.
- ❖ Если вы хотите производить кабель-канал, то, согласно заказу, закупите профиль и создайте конструкцию.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА.

- ❖ Основными конкурентными преимуществами перед другими отечественными производителями будут: полная автономия и независимость от европейских производителей; нахождение в весьма крупном логистическом центре ОЭЗ «Кулибин»; непосредственная близость производства пластмасс и исследовательских центров.
- ❖ Стратегия продвижения на рынке и реклама будет базироваться на импортозамещении и высоком качестве изготавливаемой продукции.
- ❖ Основной целью политики ценообразования будет завоевания рынка сбыта изготавливаемой продукции.
- ❖ Основными потребителями продукции предполагаются отечественные автопроизводители, в основном АвтоВАЗ испытывающий в данный момент затруднения с приобретением автомобильной проводки.

АНАЛИЗ РЫНКА.

Доли крупных конкурентов на рынке силовых кабелей в 2018 г., %



ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

❖ План-график основных мероприятий:

1. Строительство цеха и покупка земли-1,5 года (0.5 года поиск рабочих)
2. Установка станков и обустройство цеха-2 месяца
3. Налаживание связей с поставщиками-3 месяца
4. Запуск и налаживание производства- 1 месяц

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

❖ Для реализации проекта потребуются заемные средства в размере 145 миллионов рублей, которые необходимо получить на льготных условиях. Наибольшие расходы будут приходиться на постройку цехов, приобретение оборудования и закупку материалов, поэтому необходимо заключить выгодные договоры с поставщиками. А так же большую часть затрат будут занимать транспортные расходы, так как планируется поставлять продукцию на несколько предприятий.

АНАЛИЗ РИСКОВ

❖ Сильные стороны:

1. Слаборазвитый рынок и автомобильные проводки в РФ
2. Замещение импортной продукции



Слабые стороны:

1. Низкая рентабельность производства
2. Малоизвестная компания



Угрозы:

1. Возможный приход на рынок сильных игроков
2. Снижение потребительского спроса