

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Программа подготовки управленческих
кадров для организаций народного хозяйства РФ «Менеджмент», тип А,
специализация «Производственный менеджмент»

 **ТЮМЕНЬ
ПРИБОР**

 **university**
Тюменский
индустриальный
университет

ВЫПУСКНАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:

**«Разработка датчиков
давления новой
модификации с учетом
замены состава
комплектующих»**



г. Тюмень
2023 г.



+7 3452 666 205



info@tmnp.ru



Слушатель Закиров Радик Юсупович
Руководитель Ленкова Ольга Викторовна

О Компании «Тюмень Прибор»



Резидент зоны экономического развития



2002 год -
СОЗДАНИЕ КОМПАНИИ



3500 м.кв -
ПЛОЩАДЬ ЗАВОДА



150 человек -
ЧИСЛЕННОСТЬ КАДРОВ



400 единиц -
ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ



СИСТЕМЫ -
ГОСТ Р ИСО 9001 и 14001

Цель и задачи проекта

1. Анализ рыночной среды выпускаемого изделия с учетом оценки предприятия
2. Экономическое обоснование замены альтернативных комплектующих
3. Разработка плана реализации с учетом целесообразности и окупаемости
4. Повышение эффективности функционирования организации
5. Содействие улучшению промышленного потенциала Тюменской области и России

ЦЕЛЬ: разработка эффективного решения для оперативной замены состава комплектующих изделий датчиков давления серии СТ

ПОКАЗАТЕЛЬ: получение чистой прибыли в установленном размере именно по продукции датчики давления СТ

2025 год = 8,78 млн. руб.



2023 год = 0 руб.

Обоснование идеи проекта

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- наличие высококвалифицированного персонала для реализации проекта;
- наличие собственного производства на территории индустриального парка;
- наличие аккредитованной метрологической лаборатории, патента на ПО;
- имеется уже сертифицированный продукт по своим ТУ;
- доверие партнеров к Компании – 21 год на рынке;
- понимание рынка и отрасли + участие в Ассоциациях и Кластерах

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- 100% отсутствие сотрудников коммерческого и маркетингового направлений;
- нет понимания по качеству новых применяемых комплектующих;
- возможно изменение курса реализации проекта (по различным внешним и внутренним факторам)

УГРОЗЫ

- отсутствие спроса на выпускаемую продукцию;
- возможность получения некачественного продукта на выходе проекта;
- отсутствие состава необходимых комплектующих хорошего качества;
- выбор непроверенных партнеров комплектующих (срыв срока, увеличение цен, прочее);
- неустойчивая политическая, экономическая ситуация на рынке

ВОЗМОЖНОСТИ

- снижение конкурентной цены за счет льгот и имеющейся производственно-технологической базы;
- быстрая поставка поверенной продукции заказчикам;
- разработка продукта имеющимся штатом сотрудников;
- не сертифицировать новый продукт повторно;
- закладывать свой продукт при выполнении проектов

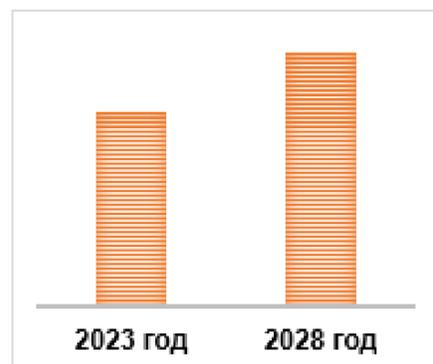


Анализ рыночной среды датчиков давления

Стратегия концентрации
(фокусирования) на узком сегменте
рынка на основе дифференциации

Pressure Transmitter
Market Size

CAGR 4,10%



Source: Mordor Intelligence

Период исследования 2018-2028

Базовый год для оценки 2022

CAGR 4,10%

Самый быстрорастущий
рынок Азиатско-
Тихоокеанский регион

Самый большой рынок
Северная Америка

Концентрация рынка Низкая

По данным экспертного прогноза
www.mordorintelligence.com

ABB Honeywell



* Отказ от ответственности:
основные игроки отсортированы
в произвольном порядке



ОСНОВНЫЕ ЗАКАЗЧИКИ РЫНКА РФ



ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ РЫНКА РФ

№	Наименование	Месторасположение
1.	АО «ПГ «Метран». Группа компаний «МЕТРАН»	г. Челябинск. Имеются представительства по РФ
2.	НПП «Элемер»	г. Москва, г. Зеленоград
3.	ЗАО «ЭМИС»	г. Челябинск

Возможности реализации производства

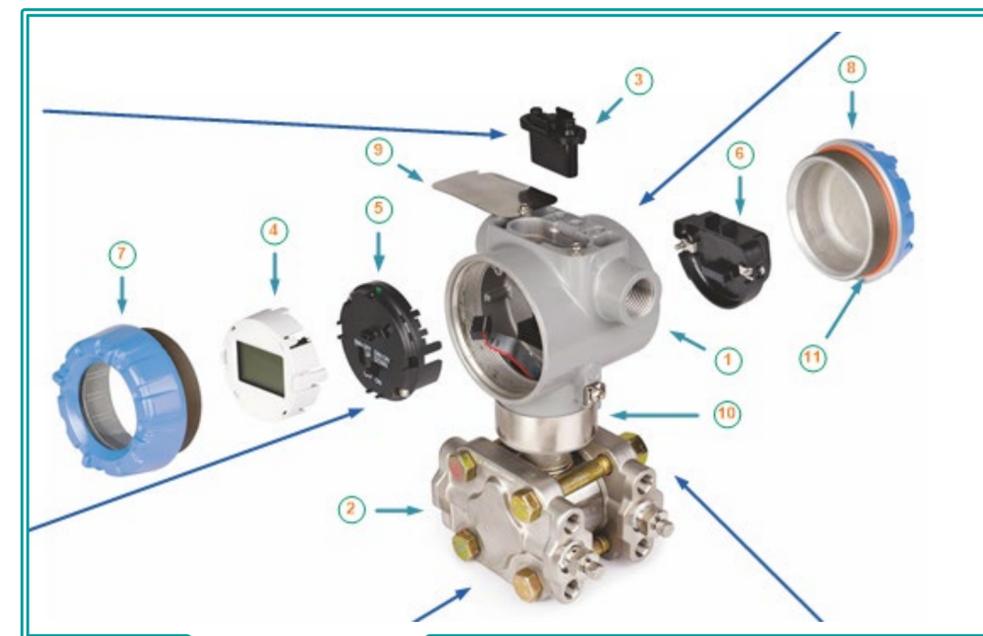
1. Здание S=3500 м2, земельный участок - 1 га, автотранспорт в собственности Компании

2. Аккредитованная метрологическая лаборатория на территории завода оборудована эталонами

3. Наличие необходимого оборудования, инструментов для производства

4. Квалифицированный штат сотрудников на всей цепочке жизненного цикла продукции

5. Субсидированная поддержка в рамках Зоны экономического развития (налоги, льготы, пр.)



План реализации проекта



START

1

Актуализация ТУ с применением новых компонентов

10.01-31.01.2024 г.

2

Определение поставщиков оборудования

10.01-29.02.2024 г.

3

Внесение изменений в КД и ТД

01.03-01.04.2024 г.

4

Рассмотрение применения действующих сертификатов

01.03-30.03.2024 г.

8

Обеспечение метрологической поверки нового изделия

01.08-30.08.2024 г.

7

Настройка программного обеспечения для продукта

01.07-31.07.2024 г.

6

Организация производственного процесса выпуска нового продукта

01.05-28.06.2024 г.

5

Закуп и поставка комплектующих

01.03-30.04.2024 г.

9

Обучение сотрудников по сборке нового оборудования

02.09-30.09.2024 г.

10

Обеспечение маркетингового продвижения

02.09-29.11.2024 г.

11

Оценка результатов проекта по завершению

02.12-27.12.2024 г.

12

Достижение поставленных планов на 2025-2029 гг.

2025-2029 гг.

END



Выбор оптимального решения по проекту

Компания «Smar», Бразилия



1. Срок изготовления
- **2 месяца**
2. Срок поставки
- **1 -1,5 месяца**
3. Стоимость сырья
- **60 000 руб.**
4. Транспортировка
- **порт + авто**
5. Стоимость транспорта на 1 т
- **45 000 руб.**
6. Условия поставки
- **«Франко завод» (Ex Works)**
7. **Иные:** НДС на импорт, страхование, валютное сопровождение + барьеры

Компания «Sciyon», Китай

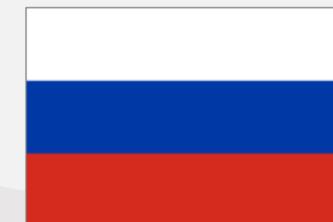


1. Срок изготовления
- **1 месяц**
2. Срок поставки
- **1 -1,5 месяца**
3. Стоимость сырья
- **35 000 руб.**
4. Транспортировка
- **ж/д**
5. Стоимость транспорта на 1 т
- **30 000 руб.**
6. Условия поставки
- **«Франко завод» (Ex Works)**
7. **Иные:** НДС на импорт, страхование, валютное сопровождение



Выбран!

ООО «Датчики и системы». АО «НПК ВИП», РФ



1. Срок изготовления
- **2 месяца**
2. Срок поставки
- **2 недели**
3. Стоимость сырья
- **55 000 руб.**
4. Транспортировка
- **авто**
5. Стоимость транспорта на 1 т
- **20 000 руб.**
6. Условия поставки – **по РФ.**
7. **Иные:** нет ограничений по РФ

Затраты на реализацию проекта

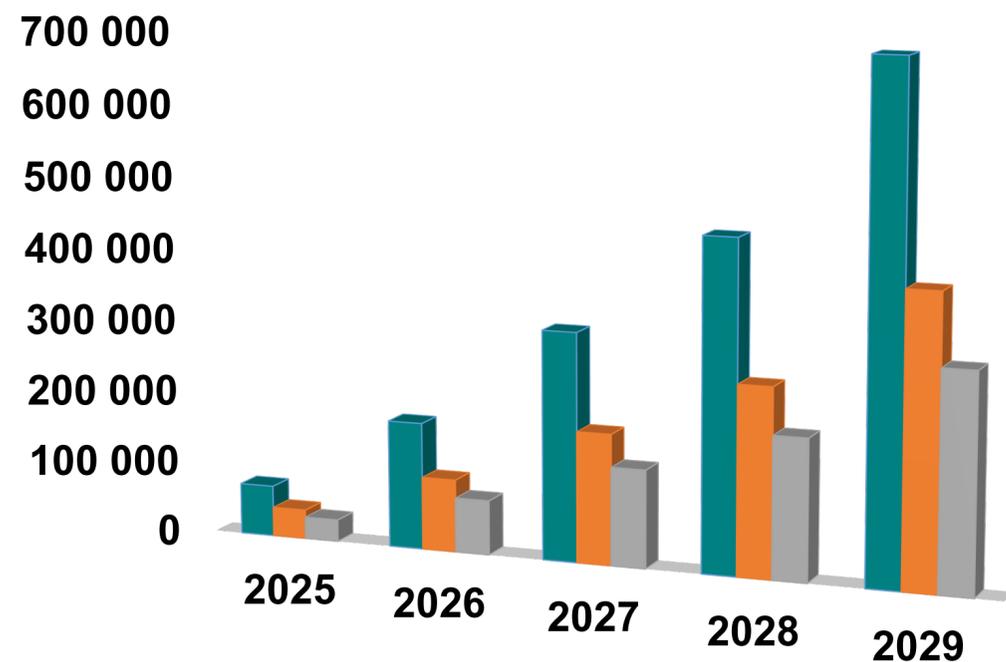
№	Группа затрат	Вид затрат	Значение, руб.
1.	Постоянные (условно-постоянные)	Коммунальные расходы на обслуживание завода за 12 месяцев реализации проекта, исходя из необходимых площадей для реализации проекта (среднее значение за аналогичный период времени)	350 000
		ФОТ участников проекта на 6 человек с учетом предусмотренного размера мотивации. Реализация проекта не предусматривает 100% затрачиваемого времени участника проекта, т.к. предполагается одновременное выполнение текущей работы в рамках функциональных обязанностей. Расчет представлен с учетом затрачиваемого 15% времени каждого из сотрудников	1 876 800
		Налоговые отчисления и сборы с ФОТ	810 770
2.	Переменные (условно-переменные)	Сырье для изготовления (закуп у 3-х поставщиков для возможности сравнения и применимости)	150 000
		Транспортировка сырья	150 000
		ФОТ привлеченных экспертов (не более 3-х человек). Расчет исходя из среднего времени на привлечение 1 человека 168 часов и установленного среднемесячного оклада 50 000 руб.	172 500
		Налоговые отчисления и сборы с ФОТ	74 520
		Сертификация продукции	800 000
		Маркетинговое продвижение продукции	250 000
3.		ИТОГО:	4 634 590



Источник финансирования –
самофинансирование



Финансово-экономические показатели проекта



- Объем продаж с НДС, тыс.руб.
- Себестоимость продаж с НДС, тыс.руб.
- Валовая прибыль, тыс. руб.

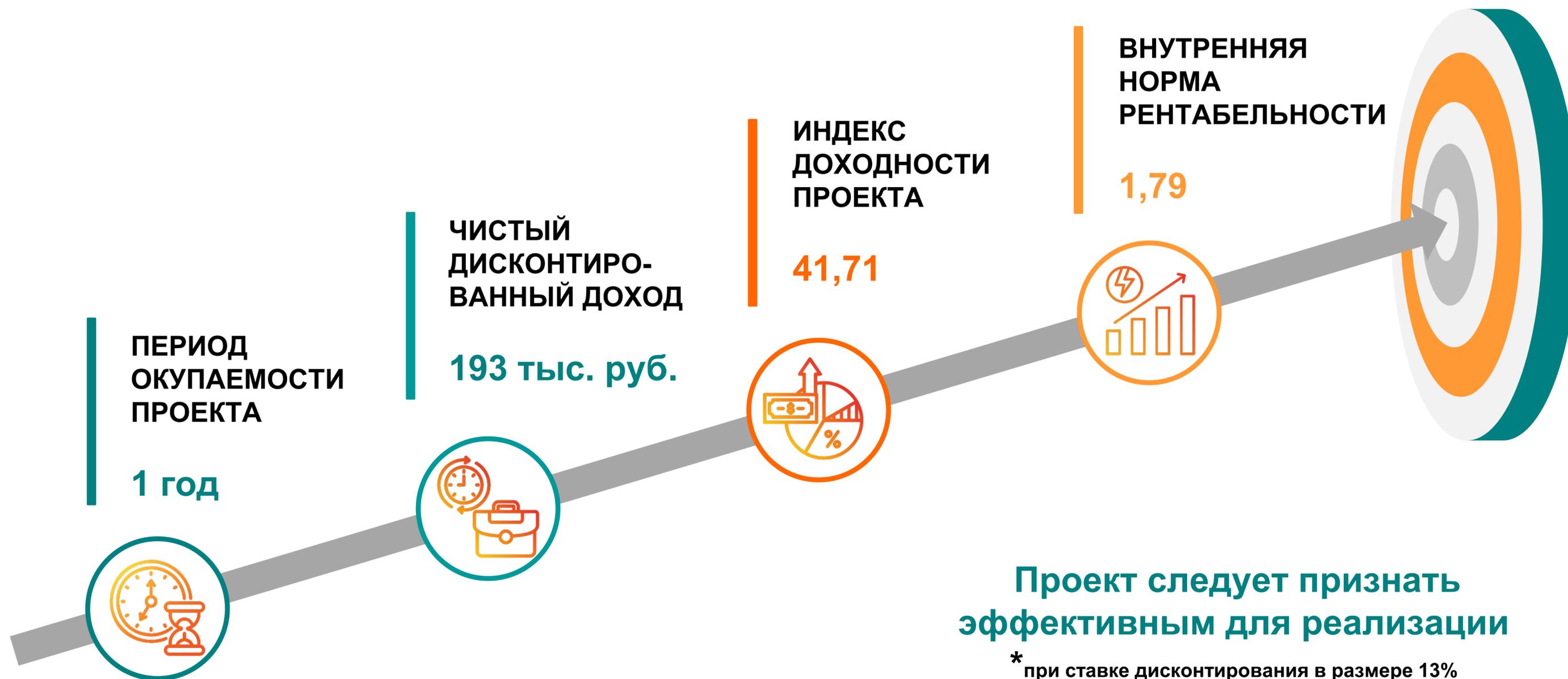
Плановые объемы продаж в денежном выражении по годам

Значение объема продаж, расходов, прибыли/убытков, тыс. руб.



Точка безубыточности проекта.
Количество датчиков – 1000 единиц

Финансово-экономические показатели проекта



Проект следует признать эффективным для реализации

* при ставке дисконтирования в размере 13% исходя из ОФЗ 2023 г.

Социальная оценка реализации проекта

1. Улучшение условий труда (ДМС, оплата путевок, пр.)

2. Повышение образовательного и квалификационного уровня кадров

3. Благотворительные акции

4. Кластерный эффект - возможность развития взаимоотношений смежных контрагентов

5. Снижение социальной напряженности в развитии технологий для заказчиков



1. Создание новых рабочих мест - до 15 человек дополнительно

2. Сохранение текущих кадров - 50 человек текущего штата

3. Стабильность поступления заказов

4. Престижность работы сотрудников с учетом возможностей организации

Оценка рисков проекта



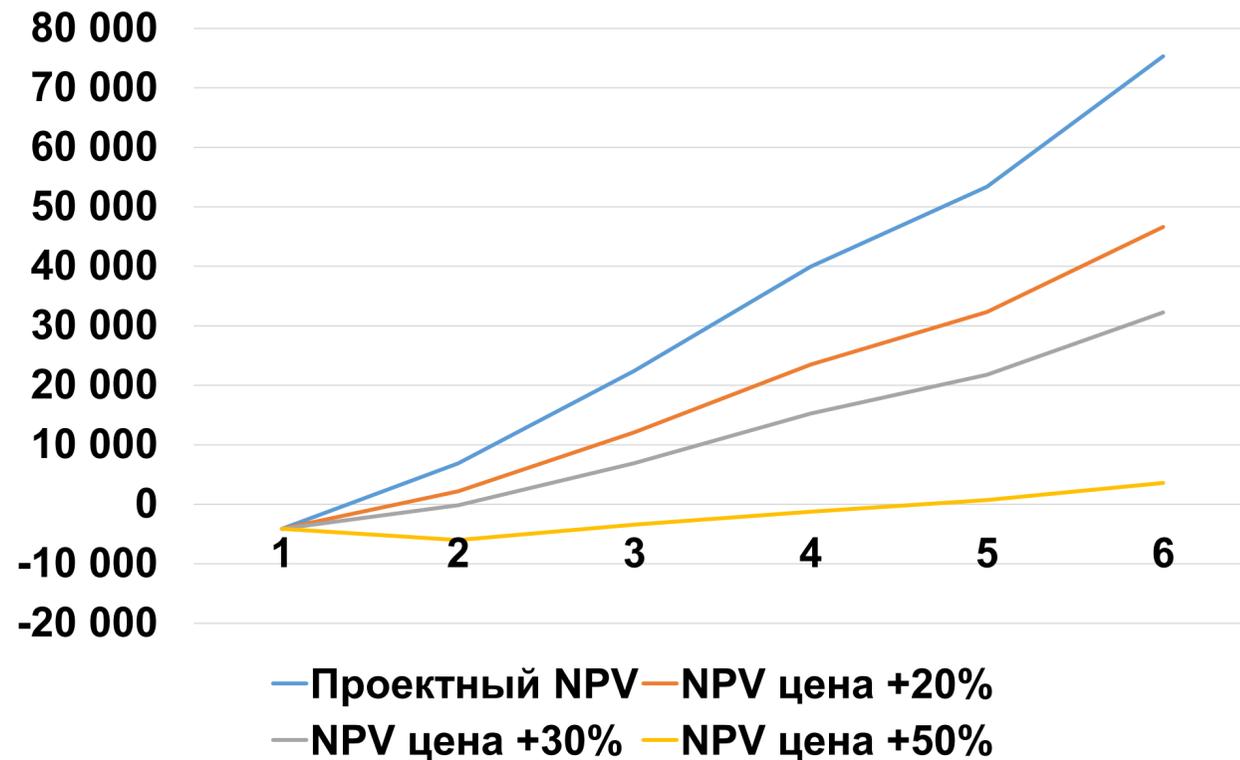
ВНЕШНИЕ факторы

1. Изменение законодательства РФ, ввод санкций.
2. Снижение объемов поставок для приоритетных заказчиков.
3. Выполнение требований и норм тендерных процедур, возможны доп. требование Заказчика по выполнению нормативных требований.
4. Изменение финансово-экономических показателей рынка.
5. Увеличение затрат на закуп комплектующих в - не конкурентоспособность.
6. Демпинг конкурентов по аналогичной продукции.
7. Изменение рынка (наличие новых направлений, развитие конкурентной среды).
8. Выход из строя гарантийной продукции после передачи Заказчику.
9. Отказ партнеров в поставке комплектующих и/или некачественные материалы.
10. Изменение условий труда, в том числе видения проекта руководителем.
11. Отсутствие ключевых сотрудников в штате + текучесть кадров.
12. Отсутствие опыта, квалификации сотрудников (ошибки сотрудников).
13. Аварии, сбой оборудования при реализации технологического процесса.
14. Нарушение технологической дисциплины персоналом.
15. Применение некачественных новых комплектующих.
16. Нарушение условий контрактов с контрагентами.
17. Отказ заказчиков в применении нового продукта.
18. Не реализация планов проекта (в т.ч. повышение издержек, неверное проектирование продукта, неправильный маркетинг)

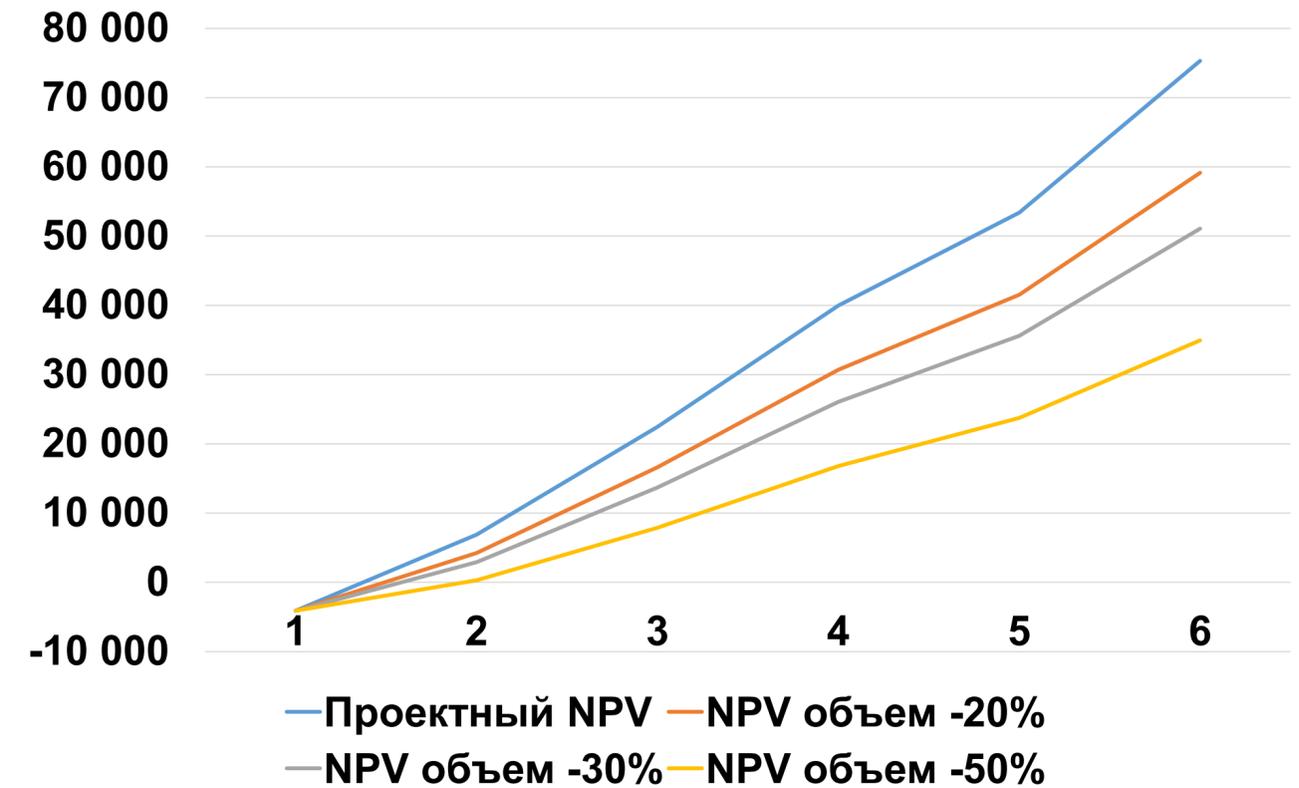
ВНУТРЕННИЕ факторы

Анализ чувствительности

Изменение себестоимости, тыс. руб.



Изменение объема продаж, ед.



ВЫВОД: при изменении себестоимости закупа материалов на 50% проект для реализации будет не эффективен.

Управление командой. Принципы работы

1

Будь позитивным в любой ситуации

2

Фиксируй новое: тренды, подходы, пр.

3

Синхронизируй цели

4

Не изобретай колесо

5

Помогай другим и не бойся сам просить помощи



**РУКОВОДИТЕЛЬ
ПРОЕКТА**

Закиров Радик Юсупович,
генеральный директор



Валеев М.В. - Участник проекта

Технический директор



Медведева Ю.В. - Участник проекта

ЗГД по общим и финансовым вопросам



Пещерских А.Б. - Участник проекта

Начальник отдела МТО



Шарапов Р.Н. - Участник проекта

Инженер-программист 1 кат. ОИСУ



Мирошников С.В. - Участник проекта

Инженер по наладке и испытаниям ПУ

Основные тезисы реализации проекта



ПЕРИОД
ОКУПАЕМОСТИ
ПРОЕКТА

1 год



ЧИСТЫЙ
ДИСКОНТИРО-
ВАННЫЙ ДОХОД

193 тыс. руб.



ИНДЕКС
ДОХОДНОСТИ
ПРОЕКТА

41,71



ВНУТРЕННЯЯ
НОРМА
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

1,79



ОБЪЕМ
ИНВЕСТИЦИЙ
ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ

4,6 млн. руб.



ЧИСТАЯ
ПРИБЫЛЬ
ЗА 5 ЛЕТ

361 млн. руб.

ПРОЕКТ СЛЕДУЕТ ПРИЗНАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИ ВЫГОДНЫМ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ!

БЛАГОДАРЮ за ВНИМАНИЕ!



625504, Тюменская обл., рп. Боровский,
Промышленный район Южный, стр. 5,
57.022103, 65.690977



+7 3452 666 205



info@tmnp.ru



www.tyumen-pribor.com
тюмень-прибор.рф