

# Бизнес-план по производству антифриза и тосола

## 1. Цели и задачи бизнеса:

**Цель бизнеса:** Обеспечение стабильного дохода путем производства высококачественного антифриза и тосола, удовлетворяющих потребности рынка.

### Задачи бизнеса:

1. Поддержание высоких стандартов качества продукции.
2. Расширение клиентской базы и увеличение рыночной доли.
3. Внедрение современных технологий и инноваций в производственный процесс.
4. Оптимизация производственных затрат для повышения рентабельности.
5. Развитие устойчивых партнерских отношений с поставщиками и клиентами.



## **2. Производитель антифриза**

### **Данные о компании:**

**Товарищество с ограниченной ответственностью «Prof-NR Group» было образовано 19 января 2022 года и работает с НДС. ОКЭД: 20599 (Производство других химических продуктов)**

**Количество учредителей: 5**

**Уставной капитал: 31 807 500 тенге**

**В настоящее время мы предлагаем два варианта для продажи:**

**1. Продажа 50% доли компании, принадлежащей нерезидентам. Цена - 57 000 евро**

**2. Полная продажа всего бизнеса. Цена - 100 000 евро**

### **Реализация антифриза и тосола:**

**за 2022 г. - 76 513 кг**

**за 2023 г. - 88 471 кг**

**за 1 полугодие 2024 г. - 18 217 кг**

### **Налоги:**

**за 2022 г. - ИПН - 436 870, Соц. страхование - 600 699, ОПВ - 755 207, НДС - 5 327 049,36**

**за 2023 г. - КПН - 658 414, ИПН - 1 251 756,73, СН - 151 252, ННТС - 33 195, ЭВОС - 1 365, Соц. страхование - 1 457 528,33, ОПВ - 1 817 887,84, НДС - 6 015 201,72**

**за 1 полугодие 2024 г. - ИПН - 459 534, СН - 266 041, Соц. страхование - 447 407, ОПВ - 689 225, НДС - 1 393 592,49**

### Конкурененты:

Основные конкуренты: NORD, LIQUI MOLY, TERRA, TATA, FELIX, SINTEC и другие.

### Спрос:

Нашими потребителями являются автолюбители, автосервисы, ПЗМ, оптовые и розничные торговые сети, транспортные компании и автопарки

### Тенденции рынка:

Рынок охлаждающих жидкостей демонстрирует стабильный рост, обусловленный увеличением количества автомобилей и ужесточением экологических стандартов. Возрастает спрос на высококачественные антифризы и тосолы.

### Рыночные возможности:

Ключевые возможности включают расширение ассортимента продукции, выход на новые рынки Казахстана и за ее пределами.

### SWOT-анализ:

- **Сильные стороны:** Высокое качество продукции, индивидуальный подход к каждому клиенту и быстрое изготовление под заказ в кратчайшие сроки.
- **Слабые стороны:** Ограниченная известность бренда.
- **Возможности:** Расширение на новые рынки, внедрение инноваций, партнерские программы.
- **Угрозы:** Конкуренция со стороны крупных игроков, колебания цен на сырье.





### 3. Продукт и технология

#### Описание продукта:

Производство антифриза (зеленого и красного), тосола и дистиллированной воды под торговой маркой «G.Winner».

Антифриз - это жидкость, используемая в системах охлаждения автомобилей и других двигателей для предотвращения замерзания и перегрева. Основное назначение антифриза - поддерживать оптимальную рабочую температуру двигателя при различных погодных условиях. Антифриз состоит из этиленгликоля или пропиленгликоля, воды и различных добавок для защиты от коррозии и образования накипи.

#### Технология производства:

Производственный процесс включает смешивание сырья, нагревание, охлаждение и розлив продукции в тару. В производстве используется современное оборудование: миксеры, станция розлива, обратный осмос, реактор, термоусадочный станок.

#### Сертификация:

Продукция соответствует стандартам СТ РК ГОСТ 28084-89 «Жидкости охлаждающие низкотемпературные». ТНВЭД 3820000000. Имеется декларация соответствия ЕАС, стандарт организации и паспорт безопасности.

#### 4. Производственный план

##### Местоположение:

Для производства требуется помещение площадью 150 - 200 кв.м. в промышленной зоне города или области. В настоящее время мы находимся в поиске нового помещения, так как с предыдущего места пришлось съехать в связи с продажей здания.

##### Оборудование:

Имеется полный комплект производственного оборудования

##### Производственные мощности:

- Без привлечения наемных сотрудников: 3-4 тонны в день (рабочую смену).
- С привлечением наемных сотрудников (до 3-4 человек): до 10 тонн в день (рабочую смену).

##### Логистика:

Для доставки продукции клиентам используется автотранспорт марки FORD TRANSIT.

#### 5. Маркетинг и продажи

##### Целевая аудитория:

Нашими клиентами являются автолюбители, автосервисы, оптовые компании и розничные торговые сети.



Наименование	Оптовая цена	Розничная цена
Антифриз красный (-42/+120) EuroPremium G11, 200 кг.	122 000	132 000
Антифриз красный (-42/+120) EuroPremium G11, 10 кг.	6 900	8 900
Антифриз красный (-42/+120) EuroPremium G11, 5 кг.	3 800	4 900
Антифриз красный (-42/+120) EuroPremium G11, 1 кг.	860	1 100
Антифриз зелёный (-40/+115) EuroStandart G11, 200 кг.	122 000	132 000
Антифриз зелёный (-40/+115) EuroStandart G11, 10 кг.	6 750	8 700
Антифриз зелёный (-40/+115) EuroStandart G11, 5 кг.	3 750	4 800
Антифриз зелёный (-40/+115) EuroStandart G11, 1 кг.	860	1 100
Тосол синий А40 (-40/+110), 200 кг.	122 000	132 000
Тосол синий А40 (-40/+110), 10 кг.	6 700	8 600
Тосол синий А40 (-40/+110), 5 кг.	3 700	4 700
Тосол синий А40 (-40/+110), 1 кг.	860	1 100

## Ценовая политика

## Каналы сбыта:

Мы реализуем нашу продукцию через различные каналы:

- Оптовые продажи.
- Розничные продажи.
- Интернет-магазин.

## Интернет-присутствие:

- Наш веб-сайт: <http://gwinner.kz/>
- Instagram: <https://www.instagram.com/gwinner.kz>
- e-mail: [profnrgroup@gmail.com](mailto:profnrgroup@gmail.com)

## Платформы:

Наша продукция также размещена на платформах Kaspi, Flip, Satu, Omarket, OLX, Kapot, Kolesa и другие



## **6. Планы по расширению**

**В планах компании - увеличение производственных мощностей за счет приобретения дополнительного оборудования и увеличения производственных площадей. Это позволит увеличить объемы выпускаемой продукции и сократить время на выполнение заказов.**

**Имеются рецептуры для дальнейшего развития и увеличения ассортимента бизнеса. Продукция включает:**

- 1. Стеклоомывающая жидкость: Предназначена для эффективной очистки автомобильных стекол в любое время года, обеспечивая защиту от замерзания и высокое качество очистки.**
- 2. Теплоносители для систем отопления: Разработаны для обеспечения надежной защиты от замерзания и коррозии в системах отопления жилых и промышленных зданий.**
- 3. Мочевина: Используется в выхлопных системах для снижения выбросов оксидов азота, соответствуя стандартам и повышая эффективность автомобилей.**
- 4. Антифриз G-12: Обеспечивает защиту двигателей от перегрева и замерзания, подходя для современных автомобилей и обеспечивая долгий срок службы.**

### **Программы лояльности:**

**Разработка программ лояльности для постоянных клиентов, включая систему скидок, бонусов и привилегий за объемы закупок.**



## **7. В заключении**

**Наш бизнес обладает следующими ключевыми активами и возможностями:**

- Наличие активного присутствия в социальных сетях, что способствует привлечению и взаимодействию с клиентами.**
- Устойчивая клиентская база, которая обеспечивает стабильный спрос на нашу продукцию.**
- Надежная база поставщиков, что обеспечивает непрерывное снабжение сырьем и материалами.**
- Наличие узнаваемого бренда, который пользуется доверием потребителей.**
- Разработанные и защищенные рецептуры, обеспечивающие уникальность нашей продукции.**
- Наличие как материальных (производственные мощности, оборудование), так и нематериальных активов (бренд, рецептуры, разрешительные документы).**
- Опыт в самостоятельном управлении бизнесом, что обеспечивает эффективное решение текущих и стратегических задач.**
- Зарегистрированный товарный знак, который обеспечивает юридическую защиту нашего бренда.**
- Отсутствие налоговых задолженностей, что подтверждает финансовую дисциплину и стабильность нашего бизнеса.**