

ООО «Завод строительных материалов»	ПРОЕКТ «Создание комплекса по производству инновационных энергоэффективных строительных материалов»
------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------

РЕЗЮМЕ

Суть	Строительство заводов по производству; - керамического кирпича - по производству комовой извести - по производству газобетонных блоков - сухих строительных смесей											
Цель	Создание эффективного и рентабельного строительного комплекса по производству инновационных энергоэффективных строительных материалов на территории Республики Дагестан.											
Задачи	<p>- Проект предполагает создание на территории комплекса совместно с носителем технологий - компанией "Wehrhahn Industrieanlagen GmbH"</p> <p>- Кадровая часть: по завершению реализации проекта ООО «Завод строительных материалов» предлагает около 300 рабочих мест</p> <p>- Маркетинговая часть: Сбор, обработка и анализ информации о рынке, спросе на продукцию предприятия. Комплексное изучение рынка. Исследование и анализ основных показателей рынка; прогноз его развития; изучение потребителей; сегментация рынка и анализ параметров сегмента; определение «ключевых факторов успеха». Реклама и стимулирование сбыта. Развитие коммуникативных связей; реклама с использованием средств массовой информации; участие в некоммерческих престижных мероприятиях (паблик рилейшнз); поощрение покупателей; стимулирование работников сбыта; формирование имиджа компании (предприятия)</p> <p>- Каналы продаж: Прямые оптовые поставки крупным оптовым покупателям: ООО «Хайми», ООО «СМУ-5», ООО «Мостоотряд – 99», ЗАО «Арсис», ОАО «Дагестанстрой», ООО «ЮгСтрой Сервис» и т.д. С большинством из них уже подписаны протоколы о намерениях, а с остальными в данный момент идет процедура согласования и подписания. Реализация продукции мелкооптовым торговым компаниям и индивидуальным предпринимателям действующим на территории оптовых рынков строительных материалов на территории республики для дальнейшей реализации населению республики и предприятиям.</p> <p>- Маркетинговый подход к управлению компанией: Предотвращение расходов, связанных с производством и представлением на рынок товаров и услуг, не пользующихся спросом. Минимизация расходов, связанная со стимулированием спроса для достижения целей компании (предприятия). Целевое использование ресурсов при удовлетворении потребностей и запросов потенциальных потребителей Формирование социально-ориентированных условий, учитывающих нужды, потребности и запросы трудового коллектива, конкретных потребителей товаров и услуг. Формирование условий для расширенного воспроизводства товаров и услуг, повышения собственного имиджа.</p>											
Эффект	Налоговые поступления в региональный и местный бюджеты составят 306,7 млн. рублей. За 2012-2015 гг. объем налоговых платежей составил – 137,0 млн. руб.; После ввода в эксплуатацию заводов будет создано около 280 рабочих мест согласно штатному расписанию. На сегодняшний день создано 12 рабочих мест.											
Статус	На текущий момент полным ходом идет строительство комплекса заводов. Готовность объекта составляет 70 %.											
Бизнес-модель и источники дохода	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Продукция, тонн</th> <th>Этап I</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Продукция 1 Керамический кирпич</td> <td>33 750 тыс. шт.</td> </tr> <tr> <td>Продукция 2 Сухие смеси</td> <td>60 000 тонн</td> </tr> <tr> <td>Продукция 3 Газобетонные блоки</td> <td>270 000 куб.м.</td> </tr> <tr> <td>Продукция 4 Известь</td> <td>54 750 тонн</td> </tr> </tbody> </table>	Продукция, тонн	Этап I	Продукция 1 Керамический кирпич	33 750 тыс. шт.	Продукция 2 Сухие смеси	60 000 тонн	Продукция 3 Газобетонные блоки	270 000 куб.м.	Продукция 4 Известь	54 750 тонн	
Продукция, тонн	Этап I											
Продукция 1 Керамический кирпич	33 750 тыс. шт.											
Продукция 2 Сухие смеси	60 000 тонн											
Продукция 3 Газобетонные блоки	270 000 куб.м.											
Продукция 4 Известь	54 750 тонн											
Бюджет	Общий бюджет Вклад инициатора Вклад со-инвестора Долговое финансирование (ОК) Производственная мощность	Сумма 5291.2 млн. руб. (100%) 822.1млн. руб. (15.5%) 0 млн. руб. (0%) 4469.1 млн. руб. (84.5%) тонн/год (100%)										

Показатели проекта	NPV IRR Окупаемость Дисконтированная окупаемость	343.6 млн. руб. 17.7 % 5.75 лет 11.75 лет			
Структура капитальных затрат	Кирпичный завод – 418 021 тыс. Завод по производству газобетона и сухих строительных смесей – 1 770 176 тыс. Завод по производству извести – 500 933 тыс. Завод ЖБИ – 557 518 тыс. Торгово – логистические центры – 236 840 тыс. Инженерная инфраструктура – 402 242 тыс. Транспорт – 124 886 тыс. Земельные участки – 100 000 тыс.				
График капитальных вложений	2013г. – 2015г. – 3 777 млн. рублей 2016 г. - 1 647.5 млн. рублей 2017 г. – 150 млн. рублей				
Прогноз результата	КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ млн. руб.				
	Выручка	2017	2018	2019	2020
	<i>рост%</i>	1 774.7	1 859.8	1 962.1	2 070
	ЕБИТДА		4.8%	5.5%	5.5%
	<i>%</i>	987.8	1059	1078	1124.7
Рыночная позиция	<p>Продукция проекта – керамический кирпич, газобетон, применяются в качестве элементов при строительстве зданий (малозэтажных и многоэтажных), промышленных и административных объектов. Основным и единственным потребителем продукции является строительная отрасль.</p> <p>Перспективы развития спроса на продукцию проекта напрямую зависят от темпов промышленного и гражданского строительства и в первую очередь жилищного, на долю которого приходится примерно 85-90% от общего объема строительства. В настоящее время объемы строительства в СКФО растут. Разработана программа доступного и комфортного жилищного строительства 2010-2020 г. Таким образом, можно утверждать, что спрос на продукцию проекта существует.</p> <p>Большое количество строительных организаций закупают продукцию в различных регионах. Многие крупные строительные компании готовы сотрудничать с инициатором проекта, так как это решает одну из самых основных проблем потребителей: транспортные издержки. С некоторыми из них заключены предварительные соглашения о намерениях приобрести определенные виды продукции проекта.</p>				
Технология	<p>Технология изготовления керамического кирпича включает в себя следующие основные операции:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Глина, извлеченная из карьера, укладывается в бетонированные творильные ямы, в которых ее выравнивают и заливают водой. В таком виде «заготовка» остается на 3-4 дня. Только после этого глина отправляется на завод для машинной обработки. - Очистка глины. Для того чтобы удалить из глинистой массы камни, она проходит через специальные камневыделительные вальцы. - После этого глина попадает в ящичный питатель. У выходного отверстия этого автомата расположены подвижные грабли, которые разбивают куски глины и выталкивают ее на бегуны, где она хорошо перемалывается. - Далее «заготовка» проходит через одну или две пары гибких вальцов и попадает в ленточный пресс, связанный с резательным аппаратом. Кирпич отрезается от глиняной ленты и оказывается на подкладочной деревянной раме. - После расфасовки кирпич отправляется в сушильную камеру. Когда камера полностью заполнена, ее запирают и разогревают. В современных условиях сушку кирпича производят искусственным способом, поэтому она не зависит от погоды и не нуждается в большом складском помещении. Для сушки применяют тепло отработанного пара. Вследствие постепенного подъема температуры в сушильной камере формируются водяные испарения без течения воздушных потоков. Это очень хорошо воздействует на сушку кирпича. Кирпич во влажном воздухе нагревается, что способствует равномерному высушиванию всей массы. Высушенный кирпич попадает в тоннельную печь для обжига. Эта операция совершается при температуре около 10 000 С. Обжиг длится до начала спекания. - Товар сортируется и пакуется. 				
ДАННЫЕ ОБ ИНИЦИАТОРЕ					
Инициатор Местонахождение Бенефициар Деятельность	ООО «Завод строительных материалов» РД, Карабудахкентский район, бывшие земли к-за им.О.Чохского, местность "Уйташ" Исаев Баганд Киравович Исполнительный директор ООО «Завод строительных материалов»				

РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЕКТА

SWOT

- Сильные стороны:
Поддержка региональных и местных властей.
Наличие собственной сырьевой базы для производства продукции.
Близость месторождения сырья по отношению к производственной площадке.
Источник сырья принадлежит инициатору проекта на праве собственности.
Использование инновационной технологии при производстве продукции, использование современного оборудования (Германия).
Заключены предварительные договоренности о поставке сырья.
Высокий спрос на продукт проекта.
Заключены предварительные соглашения с потенциальными потребителями о намерениях приобрести определенные виды продукции проекта.
Высокое качество производимой продукции и более низкая цена реализации.
Удобное местоположение предприятия.
Хорошее знание рынка менеджерами проекта.

- Слабые стороны:
Небольшие производственные мощности (существует значительный потенциал для развития).
Отрасль продукции проекта по причине своей относительно высокой капиталоемкости и технологичности имеет довольно высокие барьеры для входа на рынок.
Отсутствие собственных сайтов и описания компании в открытых источниках.