

РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

«Развитие производства кирпично-керамического комбината: увеличение мощности, автоматизация производства, расширение ассортимента».

1. Опишите ваш продукт/ услугу.

– Предприятие ориентировано на производство кирпича из натурального сырья – глины и песка. В настоящее время мощность комбината составляет 2 миллиона штук кирпича в месяц. В ассортименте присутствуют полнотелый и пустотелый кирпич (7 видов пустотности) с боковой накаткой под финишную обработку (штукатурка, окраска) и без.

Исторически предприятие было основано в 1889 году. Его особенностью является наличие уникального месторождения глины, расположенного всего в 3-х километрах от производства. Глина Березинского месторождения обладает свойствами, необходимыми для производства высококачественного экологически чистого продукта. В строении месторождения принимают участие отложения четвертичной, меловой и юрской систем. Разведанных запасов сырья достаточно для организации производства объемом 3 млн. шт./месяц в течение 60 лет. Уже произведенных ранее вскрышных работ достаточно на 5 лет работы без дополнительных затрат.

Предприятие приемлет традиции высокого качества его предшественников и стремится к значительному расширению ассортимента выпускаемой продукции в соответствии с требованиями современного рынка, в том числе, планирует ввод в производство современных строительных и отделочных материалов: клинкерной плитки, фасадных термопанелей, фиброцементного сайдинга.

Предприятие, как и его предшественники, без сомнения будет иметь статус градообразующего предприятия. Его развитие обуславливает создание новых рабочих мест и укрепление местного бюджета.

2. Кто ваш покупатель/ заказчик?

– Основными потребителями керамического кирпича являются строительные компании, как крупные, так и предприятия малого и среднего бизнеса. Кроме того, потенциальными клиентами являются также региональные строительные сети, строительные рынки, индивидуальные застройщики. Анализ текущего состояния рынка строительных материалов, а также конкурентной среды (предприятий-производителей), позволяет сделать вывод о том, что как сейчас, так и в ближайшие 5-7 лет будет сохраняться дефицит керамического кирпича и тенденция к спаду его производства в целом по стране.

3. Почему они будут покупать (покупают) именно у вас? (Существенные конкурентные преимущества)

– Основными конкурентными преимуществами продукции, производимой Предприятием являются высокое качество, обусловленное качеством исходного сырья, функциональностью и состоянием оборудования (линия приготовления, формовки и садки производства Германии), высокой квалификацией персонала, имеющего богатый опыт работы на данном производстве, а также себестоимость продукции (9 руб. за 1 шт. полнотелого кирпича при розничной цене в г. Москва от 24 руб. за шт.). Низкую себестоимость продукции обеспечивают минимальные логистические издержки, обусловленные непосредственной близостью месторождения глины, а также сравнительно невысокий региональный уровень фонда оплаты труда.

Предприятие является приемником не только традиций качества, но и накопленного технологического опыта своих предшественников. В распоряжении технологов комбината имеются образцы продукции с различной рецептурой и письменные материалы с описанием технологии их производства.

4. Объём привлекаемых инвестиций (кредит, займ): 328 млн. руб.