

## РЕЗЮМЕ

Суть	Реализация комплекса мероприятий по организации и развитию производства керамогранитных плит на территории Республики Дагестан.													
Цель	Организация производства керамогранитных плит на основе применения современной итальянской технологии, а также создание новых рабочих мест в Республике Дагестан.													
Задачи	<p>- Техническая часть: Оборудование от компании «MOON TRADE» srl. (Италия) Административно-управленческий и сбытовой персонал – 55 чел. Производственный персонал – 180 чел.</p> <p>- Схема продвижения товаров будет включать следующее: Изучение предполагающегося к продаже товара, его конкурентов на рынке и ценностных установок потребителя, чтобы можно было выявить то, что соответствует функциональным и эмоциональным потребностям потребителя. Совмещение ценности потребителей с тем товаром, который имеется у производителя. На потребительском рынке часто получается, что в условиях большого количества одинаковых товаров, которые удовлетворяют практически одним и тем же потребностям, они различаются только эмоциональным наполнением Формирование на основе изученного бренда и его трансляция на массовую аудиторию всевозможными способами.</p> <p>- План продаж: 30% - реализация напрямую с завода потребителям, расположенным в Республике Дагестан и на прилегающих территориях соседних субъектов СКФО. 70% - реализация через фирменную региональную сеть складов и официальных дистрибьюторов - Для завода наиболее подходящей является линейно-функциональная система управления с четким разделением функций и ответственности между центрами управления и подразделениями</p>													
Эффект	Налоговые поступления в региональный и местный бюджеты составят 86,62 млн. рублей, будет создано около 227 рабочих мест согласно штатному расписанию.													
Статус	Ввод в эксплуатацию I очереди завода планируется в конце I квартала 2016 года													
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 Керамогранитная плита</td> <td>2 112 000 м<sup>2</sup> /год</td> </tr> <tr> <td><b>Всего</b></td> <td><b>2 112 000 м<sup>2</sup> /год</b></td> </tr> </tbody> </table>		Продукция, тонн	Этап I	Продукция 1 Керамогранитная плита	2 112 000 м <sup>2</sup> /год	<b>Всего</b>	<b>2 112 000 м<sup>2</sup> /год</b>						
Продукция, тонн	Этап I													
Продукция 1 Керамогранитная плита	2 112 000 м <sup>2</sup> /год													
<b>Всего</b>	<b>2 112 000 м<sup>2</sup> /год</b>													
Бюджет	<p>АКБ ОАО «Эльбин» - 190 264 тыс. рублей - Участие в уставном капитале. Финансирование мероприятий на прединвестиционной фазе, приобретение оборудования и СМР, пополнение оборотных средств Компания Moon Trades.r.l. (Италия) -190 264 тыс. рублей - Участие в уставном капитале. Приобретение оборудования и СМР, выплата процентов по кредиту Кредит ОАО «Сбербанк России» 699 003 тыс. рублей - Инвестиционный кредит под Государственные гарантии РФ. Приобретение основного оборудования и СМР, пополнение оборотных средств Республика Дагестан - 10 770 тыс. рублей - Средства из бюджета. Финансирование мероприятий на прединвестиционной фазе</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Общий бюджет</th> <th>Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Вклад инициатора</td> <td><b>1215 млн. руб. (100%)</b></td> </tr> <tr> <td>Вклад со-инвестора</td> <td>364.5 млн. руб. (30%)</td> </tr> <tr> <td>Долговое финансирование (ОК)</td> <td>0 млн. руб. (0%)</td> </tr> <tr> <td>Производственная мощность</td> <td>850.5 млн. руб. (70%)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2 112 000 м<sup>2</sup> /год (+100%)</td> </tr> </tbody> </table>		Общий бюджет	Сумма	Вклад инициатора	<b>1215 млн. руб. (100%)</b>	Вклад со-инвестора	364.5 млн. руб. (30%)	Долговое финансирование (ОК)	0 млн. руб. (0%)	Производственная мощность	850.5 млн. руб. (70%)		2 112 000 м <sup>2</sup> /год (+100%)
Общий бюджет	Сумма													
Вклад инициатора	<b>1215 млн. руб. (100%)</b>													
Вклад со-инвестора	364.5 млн. руб. (30%)													
Долговое финансирование (ОК)	0 млн. руб. (0%)													
Производственная мощность	850.5 млн. руб. (70%)													
	2 112 000 м <sup>2</sup> /год (+100%)													
Показатели проекта	<p>NPV</p> <p>IRR</p> <p>Окупаемость</p> <p>Дисконтированная окупаемость</p>	<p>282 345 тыс. руб.</p> <p>19.91 %</p> <p>5.7 лет</p> <p>7.9 лет</p>												
Структура капитальных затрат	<p>Строительно-монтажные работы -399.9 млн.</p> <p>Проектные работы – 10.5 млн.</p> <p>Общие инвестиционные расходы – 14.5</p>													

График капитальных вложений	2012 г. – 196 773 тыс. рублей 2013 г. – 759 093 тыс. рублей 2014 г. – 72 093 тыс. рублей 2015 г. – 187 041 тыс. рублей				
Прогноз результата в		<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
	<b>Выручка</b>	126,8	619,7	791,8	869,6
	<i>рост%</i>		389%	28%	14%
	<b>ЕБИТДА</b>	<b>53.2</b>	<b>235.2</b>	<b>325</b>	<b>366.4</b>
	<b>%</b>		343%	38%	13%
Рыночная позиция	Объемы выпускаемой продукции позволят ООО «МАРАБИ» к 2018 г. занять 8,4% доли на рынке Юга России, а к 2024 г. в результате роста рынка доля предприятия сократится до 7,3%. На российском рынке керамической плитки действуют более 300 операторов. Лидирующие позиции занимают компании ОАО «Стройфарфор» и Kerama Marazzi. Они представляют собой крупные холдинги, имеющие в своей структуре несколько производств.				
Технология	В ООО «МАРАБИ» при производстве керамогранита будет применяться технология скоростного однократного обжига – монокоттура. Специально подготовленная смесь перемешивается в специальных барабанах и одновременно увлажняется. Затем подсушивается и перемалывается в вертикальных силосах практически до состояния взвеси, и подается через дозатор необходимыми порциями на транспортную ленту с последующим помещением в пресс-форму, где происходит равномерное распределение строго дозированного количества этой смеси по всей форме штампа. Размер прессованных керамических плиток на этом этапе превышает номинальный размер примерно на 5% (примерно соответствует содержанию влаги в замесе после пресса). Это происходит потому, что в процессе сушки и окончательного обжига керамическая плитка сужается, уменьшаясь в размерах, и это как раз объясняет наличие калибров, присваиваемых керамической плитке. После выхода из-под пресса, керамические плитки направляются в специальную камеру окончательной подсушки, и далее на участок, где на еще необожженную керамическую плитку наносится эмаль, которая после обжига защищает тело плитки и придает задуманный изначально дизайн. После нанесения эмали, керамическая плитка подается в печи длиной около 100 м. Постепенно нагреваясь там до температуры до 1 200°С, и затем плавно остывая, керамическая плитка проходит тот самый одинарный обжиг, в результате которого основа приобретает исключительную твердость и на ней закрепляется эмаль, образуя прочное единое целое. Весь процесс обжига строго контролируется с помощью компьютеров на каждой фазе нахождения в печи. После выхода из печи, керамическая плитка приходит на участок дефектоскопического и визуального контроля тональности и калибровки, после чего сортируется по партиям, упаковывается, маркируется и попадает на склад готовой продукции.				
<b>ДАННЫЕ ОБ ИНИЦИАТОРЕ</b>					
Инициатор	ООО «Мараби»				
Местонахождение	РД, Кумторкалинский район, п. Тюбе.				
Бенефициар	Садыков Зейнудин Садыкович				
Деятельность	Генеральный директор ООО «Мараби»				
<b>РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЕКТА</b>					
SWOT	<p><b>Сильные стороны:</b> Поддержка региональных и местных властей. Присвоение Проекту статуса «Приоритетный инвестиционный проект Республики Дагестан». Включение Проекта в перечень инвестиционных проектов от Республики Дагестан в Стратегии развития СКФО до 2025 г. Отсутствие крупных производителей керамогранита на территории республики, ЮФО и СКФО в целом. Использование передовых итальянских технологий, применение современного высокотехнологичного итальянского оборудования, консультации итальянских дизайнеров. Высокое качество производимой продукции и более низкая цена реализации. Удобное местоположение предприятия. Хорошее знание рынка.</p> <p><b>Слабые стороны:</b> Небольшой ассортимент выпускаемой продукции. Отсутствие сформированного пакета заказов. Сильная зависимость от поставщиков сырья.</p>				