



ОАО «Алькамень»

Бизнес-план

Обоснование цели

Создание

- эффективного
- респектабельного
- прибыльного

Предприятия

Обоснование задачи

- Обеспечение высокого качества продукции.
- Завоевание регионального рынка строительных материалов.
- Выход на европейский рынок стройматериалов
- Гарантии стабильности и надёжности взаимоотношений ОАО «АльКамень» - Клиент.

Команда

- *Руководитель ОАО «АльКамень»*



Алексей Леонидович Шедько

*Спокойный, выдержанный,
обязательный, умеет слушать и
слышать.*

*Вдохновитель и организатор
данного проекта, долгое время
успешно работал над проблемой
создания энергоэффективных
стройматериалов. Стаж работы в
данной отрасли 5 лет.*

Коробов Вячеслав

✓ умён

✓ креативен

✓ Отличный организатор

Девиз:

Кто, если не Мы?!



Ключевые м

Горбунова Ольга

✓ ответственная

✓ исполнительная

✓ всегда можно положиться

✓ «двигатель» нашего предприятия

Девиз:

Любое дело всегда суметь довести до





Лапузо Игорь

- Невероятная коммуникативность
- Имеет кандидатскую степень в области психологии и экономическое образование

Девиз:

Не хочешь – научим. Не можешь – заставим.

Ключевые менеджеры

Семченко Любовь

- ✓Сверхаккуратная
- ✓Точная
- ✓Обязательная

Девиз:

Быть вовремя – значит быть впереди всех!



Ключевые менеджеры

Гвоздь Дмитрий и Решетник Алексей

- ✓ Талантливы
- ✓ Компетентны
- ✓ Четырёхлетний опыт работы в сфере производства штучных строительных материалов
- ✓ Дипломированные специалисты европейского уровня

Девиз:

Один за Всех,



Ключевые менеджеры

Жук Александр

□ **Начитанный**

□ **Вежливый**

□ **Мобильный**

**Девиз: Краткость-
сестра таланта**



Наш продукт



- Пустотность – 40%
- Масса изделия 5,5 кг
- Водопоглощение не менее 6 %
- Морозостойкость 30-35 циклов
- Марки 25,35,50
- Теплопроводность 0,350 Вт/(м К)
- Размеры 250x250x88 мм



РОССИЯ

ЛАТВИЯ

Венедвинск

Госсонь

Браслав

Миоры

Полоцк

Городок

Шарковщина

Шумилино

Витебск

ОАО «АльКамень»

Глубокое

Ушачи

Бешенковичи

Лиозно

Поставы

Докшицы

Лепель

Чашники

Сенно

Дуброўна

Орша

Толочин

БЕЛАРУСЬ

Конкуренция

Критерии	«Керамика»	«Алькамень»
Теплопроводность, Вт/(м*К)	0,418	0,35
Масса, кг	6,1	5,5
Морозостойкость, циклы	30-35	30-35
Водопоглощение, %	не менее 6	не менее 6
Пустотность, %	40	40
Баллы	3	5

ВОЗМОЖНОСТИ

- *Увеличение рентабельности*
- *Увеличение количества корпоративных клиентов*
- *Улучшение технологии производства работ для соответствия мировым стандартам*
- *Увеличение количества продаваемой продукции*

Проблемы

- *Завоевание отличной репутации при высокой конкуренции*
- *Малое количество работников освоивших новейшую технологию на высоком уровне*
- *Высокая инфляция*
- *Конкуренция со стороны ОАО «Керамика»*

Пути решения

Проблемы потребителя:

*Отсутствие на строительных рынках страны
керамического камня европейского уровня
качества с доступной на него ценой.*

Пути решения

- *Эффективная деятельность маркетингового отдела*
- *Качественная и слаженная работа отдела продаж*
- *Надёжная и эффективная система сбыта готовой продукции*
- *Увеличение издержек на обучение персонала*

Бизнес-концепция

- *Создание экономической модели предприятия, которую в последующем, используют в качестве эталона, с которым «сверяют» его деятельность*
- *Аргументирование потребностей в инвестиционном кредите и проверка возможности его своевременного возврата*
- *Создание модели стратегической реорганизации существующего предприятия.*

Цели и задачи

- *Завоевание в первые два года регионального рынка и последующее продвижение продукции на рынок ближнего зарубежья.*
- *Приобретение высокой и надёжной репутации*
- *Региональный объём продаж: 26,7 %*
- *Объём продаж за рубеж: 73,3 %*
- *Увеличение объёма производства в долгосрочной перспективе.*

Финансовый план

Калькуляция себестоимости на один камень

Статьи затрат, при производстве керамического камня	Сумма, бел. Руб.
Материалы(глина,песок)	623
Электроэнергия	4
Эксплуатация основного оборудования	3
Эксплуатация производственного помещения	7
Эксплуатация вспомогательного оборудования	25
Косвенные затраты	2
Заработная плата	97
Отчисления с заработной платы(12%)	12
Итого	773

Расчёт прибыли

№ п/п	Показатель	Ед. изм	1-й год	2-й год	3-й год	Всего
1	Проектная мощность	%	30	70	100	
2	Освоенная мощность	Мл. шт.	0,61	1,4	2,03	4,04
3	Запланированный брак	%	10	10	5	—
4	Чистый выход продукции	Мл. шт.	0,55	1,26	1,93	3,74
5	Цена реализации	Руб./шт.	1400	1400	1400	—
6	Выручка с учетом НДС (18%)	Руб.	908600000	2081520000	3188360000	6178480000
7	НДС	Руб.	138600000	317520000	486360000	912480000
8	Расход	Руб.	—	—	—	3122920000
9	Доход до налогообложения	Руб.	—	—	—	3055560000
10	Налог на прибыль 24%	Руб.	—	—	—	733334400
11	Чистая (балансовая) Прибыль	Руб.	—	—	—	2322225600

Риски и доходы. Точка безубыточности

Расчет точки безубыточности	
Постоянные затраты, тыс. руб.	270000000
Переменные затраты, тыс. руб.	1459944960
Выручка от продаж, тыс. руб.	486360000
Выпуск (Объем реализации), ед.	2030000000
Средние переменные затраты на единицу продукции	0,72
Цена за единицу	0,24
Точка безубыточности в денежном выражении	134 880 062,00
Точка безубыточности в натуральном выражении	562970898

Требования по ресурсам

- Персонал
- Техника
- Финансы
- Распределение
- Реклама
- Продукты
- Услуги

Основные вопросы

- **Краткосрочная перспектива**

- Завоевание репутации и регионального рынка сбыта
- Решение : эффективная рекламная кампания

- **Долгосрочная перспектива**

- Европейский уровень сертификации продукции
- Выход на зарубежный рынок сбыта
- Увеличение объёмов производства
- Расширение ассортимента выпускаемой продукции

Основные вопросы

- Поиск источников финансирования
- Поиск банков для выделения кредита
- Поиск инвесторов