



НАВИГАТОР
маркетинговое агентство

Бизнес-план

**производства керамзита
(с финансовой моделью)**

демо-версия



2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Целью проекта является создание современного высокотехнологичного производственного предприятия по производству керамзита

Основным рынком сбыта продукции являются предприятия строительного комплекса, предприятия производящие строительные материалы и предприятия жилищно – коммунальной сферы, расположенные в регионе, а также физические лица, осуществляющие строительные либо ремонтные работы.

Объем производства – 3520 м³ в месяц керамзита различных сортов в соответствии с ГОСТ 9757-90.

Основным сырьем для производства продукции являются глина.

Местом реализации проекта является город с населением от 200 до 1000 тыс. чел.

Объем инвестиций в проект составляет тыс. руб

Период строительства, производства оборудования, монтажа, наладки оборудования и обучения персонала составляет 12 месяцев с начала финансирования.

Выход на проектную мощность произойдет через 1 год и 6 месяцев с начала реализации проекта.

Основные показатели проекта:

- Объем необходимых помещений – 1150 кв.м.
- Площадь земельного участка – 5 га
- Административный и производственный персонал – 36 человек

Проект начинает приносить прибыль на второй год работы и, в течение первых одиннадцати лет, объем чистой прибыли, после уплаты налогов, составит тыс. руб

Бизнес-план поставляется вместе с **автоматизированной финансовой моделью, выполненной в среде Microsoft Excel.**

Финансовая модель проекта является **полностью автоматизированной, что означает возможность:**

✿ Вносить пользовательские данные по инвестициям, объемам продаж, цене продукции, затратам и др.

✿ Менять валюту кредита и язык отчетов

✿ Выбрать месячный или годовой период планирования

✿ Подобрать необходимую сумму кредита

✿ Получить автоматический расчет данных

✿ Проанализировать все аспекты проекта



Менять ассортимент и объем выпускаемой продукции

Результатом финансового моделирования является полный комплект аналитических данных:

- Прогнозные бюджеты проекта (ОПиУ, ОДДС, Баланс)
- Анализ показателей финансовой эффективности (ROE, ROS, EBITDA)
- Анализ показателей инвестиционной эффективности (NCF, NPV, IRR и т.д.)
- Анализ чувствительности
- Анализ безубыточности

В бизнес-плане использованы материалы:

- открытых источников,
- отраслевых изданий,
- данных РОССТАТ
- публикаций отраслевых экспертов,
- аналитические материалы Российских и иностранных отраслевых институтов
- отраслевых интернет-форумов
- опросов участников отрасли.

Бизнес-план составлен в соответствии со стандартами международных организаций, таких как UNIDO и TACIS.

Объем работы: 73 страницы, включая приложения

Графический материал:

Рисунки – 3

Таблицы – 28

Графиков и диаграмм – 19

МА "НАВИГАТОР"

www.naviga-tor.com

т/ф (8202) 299-074

м.т. +79216027907

e-mail: businessbox@list.ru

Оглавление

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....	5
1 АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА.....	7
2. АНАЛИЗ РЫНКА КЕРАМЗИТА.....	9
2.1 Общие сведения о керамзите.....	9
2.2 Рынок керамзита в Российской Федерации.....	12
2.3 Динамика цены на керамзит.....	13
2.4 География производства керамзита в Российской Федерации.....	14
2.5 Анализ конкурентной среды.....	15
3 МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.....	18
3.1 Маркетинговая стратегия.....	18
3.2 Бизнес-модель предприятия.....	18
3.3 Ассортиментная и ценовая политика.....	20
3.4 Реклама и продвижение.....	21
3.5 SWOT – анализ проекта.....	24
4 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	25
4.1 Расположение предприятия. Этапы реализации проекта.....	25
4.2 Организационная структура и штатное расписание.....	26
4.3 Юридическое, налоговое и информационное обеспечение проекта.....	27
5 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.....	28
5.1 Основные характеристики производства.....	28
5.2 Описание технологических процессов.....	29
5.3 Описание производственного оборудования.....	32
5.4 Расчет стоимости основных фондов.....	33
5.5 Расчет стоимости прямых затрат.....	35
5.6 Оборотный капитал.....	36
6 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	37
6.1 Основные допущения финансового плана.....	37
6.2 Финансирование проекта.....	37

6.3 Анализ продаж	38
6.4 Анализ структуры прямых затрат.....	39
6.5 Анализ структуры общих и административных затрат	39
6.6 Анализ структуры налоговых платежей	40
6.7 Анализ обслуживания кредита.....	41
6.8 Анализ структуры полной себестоимости	41
6.9 Финансовые результаты проекта	42
6.10 Отчет о движении денежных средств.....	42
6.11 Динамика оборотного капитала.....	43
6.12 Расчет ставки дисконтирования	43
6.13 Показатели инвестиционной эффективности.....	45
6.14 Анализ безубыточности	48
6.15 Анализ чувствительности.....	49
6.16 Выводы о целесообразности реализации проекта.....	50
7 АНАЛИЗ РИСКОВ	51
7.1 Описание и способы минимизации рисков	51
7.2 Профиль риска проекта.....	53
Приложения:	55

РИСУНКИ, ТАБЛИЦЫ, ДИАГРАММЫ

Рисунки

- Рис. 1. Организационная структура предприятия
- Рис. 2 Технологическая схема производства керамзита
- Рис. 3 Схема вращающейся печи для производства керамзита

Таблицы

- Таб. 1 Основные разрабатываемые месторождения керамзитового сырья в России и предприятия - разработчики
- Таб. 2 Марки керамзита по насыпной плотности
- Таб. 3 Марки керамзита по прочности
- Таб. 4 Зависимость марки по прочности от марки по насыпной плотности
- Таб. 5 Ассортимент и цены
- Таб. 6 Расходы на рекламу в интернете
- Таб. 7 Расходы на рекламу в СМИ
- Таб. 8 Расходы на экспо-маркетинг
- Таб. 9 Расходы на direct mail
- Таб. 10 SWOT – анализ проекта
- Таб. 11. Штатное расписание
- Таб. 12 Налогообложение предприятия
- Таб. 13 Характеристика производства
- Таб. 14 Расчет стоимости оборудования
- Таб. 15 Расчет стоимости автотранспортных средств
- Таб. 16 Расчет стоимости строительства и проектирования
- Таб. 17 Расчет стоимости нематериальных активов
- Таб. 18 Расчет стоимости основных фондов
- Таб.19 Расчет стоимости сырья
- Таб. 20 Коммунальные расходы предприятия
- Таб. 21.оборотный капитал
- Таб. 22 Инвестиции по категориям
- Таб. 23 План продаж на примере 2014 года
- Таб. 24 Расчет ставки дисконтирования
- Таб. 25 Расчет премии за специфический риск проекта
- Таб. 26 Финансово-экономические показатели проекта
- Таб. 27 Шкала расчета вероятности наступления и влияния рисков на проект
- Таб. 28 Шкала расчета группы риска

Диаграммы

- Рис. 1. Организационная структура предприятия
- Рис. 2 Технологическая схема производства керамзита
- Рис. 3 Схема вращающейся печи для производства керамзита
- Диаг. 1 Изменение цены на керамзит в 2008-2011 гг., руб/м³
- Диаг. 2 Структура производства керамзита по федеральным округам в 2007-2009 гг., %
- Диаг. 3 Региональная структура потребления керамзита в России 2007-2009 гг., %
- Диаг. 4 Источники финансирования (тыс. руб.)
- Диаг. 5 Объем продаж 2012-2023 гг. (тыс. руб.)

- Диаг. 6 Анализ структуры прямых затрат (%)
- Диаг. 7 Анализ структуры общих и административных затрат (%)
- Диаг. 8 Структура налоговых платежей (%)
- Диаг. 9 График обслуживание кредита 2012-2023 гг. (тыс. руб.)
- Диаг. 10 Анализ структуры полной себестоимости (%)
- Диаг. 11 Финансовые результаты 2012-2023 гг. (тыс. руб.)
- Диаг. 12 Показатели рентабельности проекта 2012-2023 гг.
- Диаг. 13 Отчет о движении денежных средств 2012-2023 гг. (тыс. руб.)
- Диаг. 14 Оборотный капитал 2014 (тыс. руб.)
- Диаг. 15 Анализ чувствительности NPV к ставке дисконтирования 2012-2023 гг.
- Диаг. 16 Окупаемость проекта 2012-2023 гг. (тыс. руб.)
- Диаг. 17 График безубыточности среднее значение (тыс. руб.)
- Диаг. 18 Анализ чувствительности NPV (тыс. руб.)
- Диаг. 19 Профиль риска проекта

1. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

На протяжении достаточно долгого времени керамзит остается востребованным материалом, широко используемым при строительных работах. При невысокой стоимости и относительной доступности и распространенности сырья, его выпуск может быть организован практически в любом регионе, где существует спрос на керамзит.

Немаловажно, что керамзит является весьма экологичным материалом. Произведенный из глины, он безопасен для здоровья человека и не имеет каких-либо ограничений по применению в жилых зданиях. Он является основой для производства керамзитобетона - достаточно востребованного строительного материала. Также возможно производить из керамзита крупные стеновые конструкции.

В силу этих преимуществ керамзит стал достаточно популярным в Европе. Там его применение в стеновых конструкциях достигает 40 % от общего объема. В России на сегодняшний день удельный вес керамзитобетона в строительстве значительно ниже. Поэтому, по мере распространения технологий, применяемых европейскими строительными компаниями, будет происходить рост спроса на керамзит.

По оценкам экспертов, существующие мощности по производству керамзита в нашей стране загружены не более, чем на 60 %. На первый взгляд, ситуация на рынке не благоприятна для появления на нем новых производителей, но на самом деле, все не так однозначно.

Все специалисты сходятся во мнении о перспективности применения керамзита с плотностью менее 250 кг/м³ (так называемый, "сверхлегкий керамзит"). Материал с такими параметрами значительно привлекательнее с точки зрения теплоизоляционных свойств и весовых характеристик, чем производимые сейчас в значительных объемах керамзиты с удельным весом 500-600 кг/м³. В России число предприятий, производящих сверхлегкие керамзиты, очень невелика, а его стоимость достигает 1800-2000 руб/м³. Это в 1,5-2 раза выше, чем стоимость керамзита распространенных марок. Поэтому производство сверхлегких керамзитов является весьма перспективным направлением.

За последние годы наметилась тенденция к увеличению объемов керамзита, применяемого не в строительной индустрии. Керамзит более широко стал использоваться для дренажа при прокладке различных коммуникаций и в качестве

засыпок для теплоизоляции грунта. Еще одно направление - применение керамзита в гидропонике в качестве наполнителя. Низкая цена, в сочетании с достаточно высокими характеристиками, делают его достаточно привлекательным для использования в этом качестве.

И наконец, в последнее время керамзит получает все большее распространение в арт-дизайне. Для этих целей, в основном, применяется цветной керамзит, получаемый по традиционной технологии с добавлением красителей. Учитывая низкую стоимость керамзита, можно прогнозировать увеличение объемов его применения в этой сфере.

Таким образом, керамзит является материалом, на который всегда существует устойчивый спрос. Расширение областей его применения позволяет оценить производство керамзита как перспективное направление бизнеса.

2. АНАЛИЗ РЫНКА КЕРАМЗИТА

2.1 Общие сведения о керамзите

Керамзит представляет собой легкий пористый материал ячеистого строения в виде гравия, реже в виде щебня, получаемый при обжиге легкоплавких глинистых пород, способных всучиваться при быстром нагревании их до температуры 1050 – 1300 С в течение 25–45 минут. Качество керамзитового гравия или керамзита характеризуется размером его зерен, объемным весом и прочностью. В зависимости от размера зерен керамзитовый гравий или керамзит делит на следующие фракции: 5 – 10, 10 – 20 и 20 – 40 мм, зерна менее 5 мм относят к керамзитовому песку. В зависимости от объемного насыпного веса (в кг/м³) гравий делят на марки от 150 до 800. Водопоглощение керамзитового гравия 8–20 %, морозостойкость должна быть не менее 25 циклов. Керамзит применяют в качестве пористого заполнителя для легких бетонов, а также в качестве теплоизоляционного материала в виде засыпок.

Керамзитовый гравий или керамзит — частицы округлой формы с оплавленной поверхностью и порами внутри. Керамзит получают главным образом в виде керамзитового гравия. Зерна керамзита имеют округлую форму. Структура пористая, ячеистая. На поверхности его часто имеется более плотная корочка. Цвет керамзитового гравия или керамзита обычно темно-бурый, в изломе — почти черный. Его получают вспучиванием при обжиге легкоплавких глин во вращающихся печах. Такой гравий с размерами зерен 5 – 40 мм морозоустойчив, огнестоек, не впитывает воду и не содержит вредных для цемента примесей. Керамзитовый гравий используют в качестве заполнителя при изготовлении легковесных конструкций.

Керамзитовый щебень — заполнитель для легких бетонов произвольной формы, преимущественно угловатой с размерами зерен от 5 до 40 мм, получаемый путем дробления крупных кусков вспученной массы керамзита.

Некоторые глины при обжиге вспучиваются. Например, при производстве глиняного кирпича один из видов брака — пережог — иногда сопровождается вспучиванием. Это явление использовано для получения из глин пористого материала — керамзита. Вспучивание глины при обжиге связано с двумя процессами: газовойделением и переходом глины в пиропластическое состояние.

Источниками газовыделения являются реакции восстановления окислов железа при их взаимодействии с органическими примесями, окисления этих примесей, дегидратации гидрослюд и других водосодержащих глинистых минералов, диссоциации карбонатов и т. д. В пиропластическое состояние глины переходят, когда при высокой температуре в них образуется жидкая фаза (расплав), в результате чего глина размягчается, приобретает способность к пластической деформации, в то же время становится газонепроницаемой и вспучивается выделяющимися газами.

Для изготовления керамзитобетонных изделий нужен не только керамзитовый гравий, но и мелкий пористый наполнитель.

Керамзитовый песок — наполнитель для легких бетонов и растворов с размером частиц от 0,14 до 5 мм получают при обжиге глинистой мелочи во вращающихся и шахтных печах или же дроблением более крупных кусков керамзита. Производство керамзитового песка по обычной технологии во вращающейся печи неэффективно. Некоторая примесь песчаной фракции получается при производстве керамзитового гравия за счет разрушения части гранул в процессе термообработки, однако он сравнительно тяжелый, так как мелкие частицы глинистого сырья практически не вспучиваются (резервы газообразования исчерпываются раньше, чем глина переходит в пиропластическое состояние). Кроме того, в зоне высоких температур мелкие гранулы разогреваются сильнее крупных, при этом, возможно, их оплавление и налипание на зерна гравия. На многих предприятиях керамзитовый песок получают дроблением керамзитового гравия, преимущественно в валковых дробилках. Себестоимость дробленого керамзитового песка высока не только в связи с дополнительными затратами на дробление, но главным образом потому, что выход песка всегда меньше объема дробимого гравия. Коэффициент выхода песка составляет 0,4—0,7, т. е. в среднем из 1 м³ гравия получают только около 0,5 м³ дробленого керамзитового песка. При этом почти вдвое возрастает его насыпная плотность. В настоящее время при получении керамзитового песка лучшей считают технологию его обжига в кипящем слое. Часто при получении керамзитобетона в качестве мелкого наполнителя применяют вспученный перлит, а также природный песок.

Сырьем для производства керамзита служат глинистые породы, относящиеся в основном к осадочным горным. Некоторые камнеподобные глинистые породы —

глинистые сланцы, аргиллиты — относятся к метаморфическим. Для производства керамзита наиболее пригодны монт-мориллонитовые и гидрослюдистые глины, содержащие не более 30% кварца. Общее содержание SiO_2 должно быть не более 70%, Al_2O_3 — не менее 12% (желательно около 120%), $\text{Fe}_2\text{O}_3 + \text{FeO}$ — до 10%, органических примесей -1-2%. Пригодность того или иного глинистого сырья для производства керамзита устанавливают специальным исследованием его свойств. Важнейшее из требований к сырью - вспучивание при обжиге.

Второе требование к сырью (в значительной степени связанное с первым) — легкоплавкость. Температура обжига должна быть не выше 1250С, и при этом переход значительной части наиболее лелких глинистых частиц в расплав должен обеспечить достаточное размягчение и вязкость массы. Иначе образующиеся при обжиге глины газы, не удерживаемые массой, свободно выйдут, не вспучив материал.

Третье из важнейших требований — необходимый интервал вспучивания. Так называют разницу между предельно возможной температурой обжига и температурой начала вспучивания данного сырья. За температуру начала вспучивания принимают температуру, при которой уже получается керамзит с плотностью гранулы 0,95 г/см³. Предельно возможной температурой обжига считается температура начала оплавления поверхности гранул.

В ряде случаев природное глинистое сырье может быть улучшено введением добавок. Например, коэффициент вспучивания можно повысить, добавив в глину примерно 1 % мазута, солярового масла или других органических веществ (если в глине мало органических примесей), железистые добавки, в частности отход производства серной кислоты из пирита — пиритные огарки (если в сырье мало оксидов железа). Подобные добавки также используют для снижения температуры вспучивания.

В последние годы в качестве добавок к керамзитовому глинистому сырью предложено и опробовано множество веществ. Среди них органические и минеральные промышленные отходы, некоторые горные породы (алунит, перлит), а также искусственно приготовленные добавки.

Области использования керамзита следующие:

- Теплоизоляция кровли скатного типа.

- Теплоизоляция и звукоизоляция полов и перекрытий.
- Теплоизоляция и создание уклона плоских крыш, газонов на террасах.
- Производство сверхлёгкого бетона и лёгких керамзитобетонных блоков.
- Теплоизоляция и уменьшение глубины закладки фундаментов.
- Теплоизоляция грунта.
- Теплоизоляция и дренаж в земляных насыпях дорог, прокладываемых в водонасыщенных грунтах.
- Гидропоника, создание оптимального микроклимата для корневой системы растений.

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

3.1 Маркетинговая стратегия

Миссией компании является создание эффективного предприятия, предлагающего продукт востребованный на рынке с использованием новейших и эффективных технологий, из перспективных материалов, применяемых в отрасли. Способствует решению социальных и экономических проблем региона, обеспечивая поступательное развитие и стабильный рост благосостояния учредителей и сотрудников.

Маркетинговой стратегией является создание предприятия, применяющего самые передовые технологии производства, предлагающего потребителям керамзит фракций 5-40 мм. Опыт реализации данного проекта позволит, в случае необходимости, увеличить мощности предприятия за счет приобретения и ввода в эксплуатацию линий для производства керамзита в необходимом объеме, а при необходимости организовать производство легких бетонов используя произведенный керамзит.

За счет эффективного использования современного технологического оборудования, производственных и складских площадей, максимального использования ресурсов, автоматизации производственных процессов предприятие обеспечит доступные и конкурентные цены на продукцию. Применение новейших технологий, использование квалифицированных трудовых ресурсов, финансовых и организационных возможностей, обеспечит конкурентоспособность и прибыльность компании для учредителей.

Предприятие постоянно изучает современные технологии, используемые российскими и зарубежными производителями керамзита и внедряет их. Совершенствует материально-техническую базу, обеспечивая свое дальнейшее развитие.

3.2 Бизнес-модель предприятия

Описание бизнеса:

Основное направление деятельности предприятия: производство керамзита фракций 5-40 мм различных марок в соответствии с ГОСТ 9757-90.

Предприятие работает в сегментах B2B и B2C, реализуя готовую продукцию строительным предприятиям, предприятиям производящим бетонные изделия,

предприятиям жилищно-коммунального хозяйства а также физическим лицам для индивидуального жилищного строительства.

Основные направления использования производимых продуктов:

Теплоизоляция. Керамзит очень широко используется для теплоизоляции перекрытий полов и фундаментов;

Производство легкого бетона. Керамзит применяется в качестве наполнителя при производстве легких бетонов и керамзитобетонных блоков. Конструкции из бетона с наполнителем из керамзита обладают высокими теплоизоляционными свойствами.

Теплоизоляция грунта и дренаж. Свойство керамзита не впитывать влагу способствует его использованию в качестве дренажа и теплоизоляции грунта.;

3.3 Ассортиментная и ценовая политика

Предприятие выпускает керамзит в соответствии с ГОСТ 9757-90 Гравий, щебень и песок искусственные пористые. Технические условия.

Таб. 2 Марки керамзита по насыпной плотности

Марка по насыпной плотности	Насыпная плотность, кг/куб.м
250	До 250 включ.
300	Св. 250 до 300 >>
350	>> 300 >> 350 >>
400	>> 350 >> 400 >>
450	>> 400 >> 450 >>
500	>> 450 >> 500 >>
600	>> 500 >> 600 >>
700	>> 600 >> 700 >>
800	>> 700 >> 800 >>
900	>> 800 >> 900 >>
1000	>> 900 >> 1000 >>
1100	>> 1000 >> 1100 >>

Таб. 3 Марки керамзита по прочности

Марки по прочности	Прочность при сдавливании в цилиндре, МПа	
	керамзитового и шунгизитового гравия	керамзитового щебня
П15	До 0,5	-
П25	Св. 0,5 до 0,7	-
П35	>> 0,7 >> 1,0	Св. 0,5 до 0,6
П50	>> 1,0 >> 1,5	>> 0,6 >> 0,8
П75	>> 1,5 >> 2,0	>> 0,8 >> 1,2
П100	>> 2,0 >> 2,5	>> 1,2 >> 1,6

П125	>> 2,5 >> 3,3	>> 1,6 >> 2,0
П150	>> 3,3 >> 4,5	>> 2,0 >> 3,0
П200	>> 4,5 >> 5,5	>> 3,0 >> 4,0
П250	>> 5,5 >> 6,5	>> 4,0 >> 5,0
П300	>> 6,5 >> 8,0	>> 5,0 >> 6,0
П350	>> 8,0 >> 10,0	>> 6,0 >> 7,0
П400	>> 10,0	>> 7,0 >> 8,0

Таб. 4 Зависимость марки по прочности от марки по насыпной плотности

Марки по насыпной плотности	Прочность керамзитового гравия и щебня
250	П25
300	П35
350	П50
400	П50
450	П75
500	П100
600	П125
700	П150
800	П200
900	-

5.1 Основные характеристики производства

Планируется организовать производство на линии производительностью 30 000 куб. м в год:

Линия для производства керамзита

Производитель

Основные характеристики производства представлены в таблице

Таб. 13 Характеристика производства

Характеристики производства				
Объем производства по сырью	160	Куб. м в сутки		
Число рабочих дней	264	Дней в год		
Число смен смены			
Характеристика сырья				
Глина				
Объем производства, сутки				
	Вход, %	Вход, т.	Выход, %	Выход, куб. м
Глина	100	-	-
Керамзит	-	-	100
Необходимые помещения				
	площадь		размерность	

Производство	1000	КВ.М
Административные помещения	150	КВ.М
Коммунальные расходы		
	объем	размерность
Электроэнергия	кВт/час на тонну сырья
Газ	Куб. м на тонну сырья
Электроэнергия (установленная мощность)	кВт/час
Количество персонала	чел

5.2 Описание технологического процесса

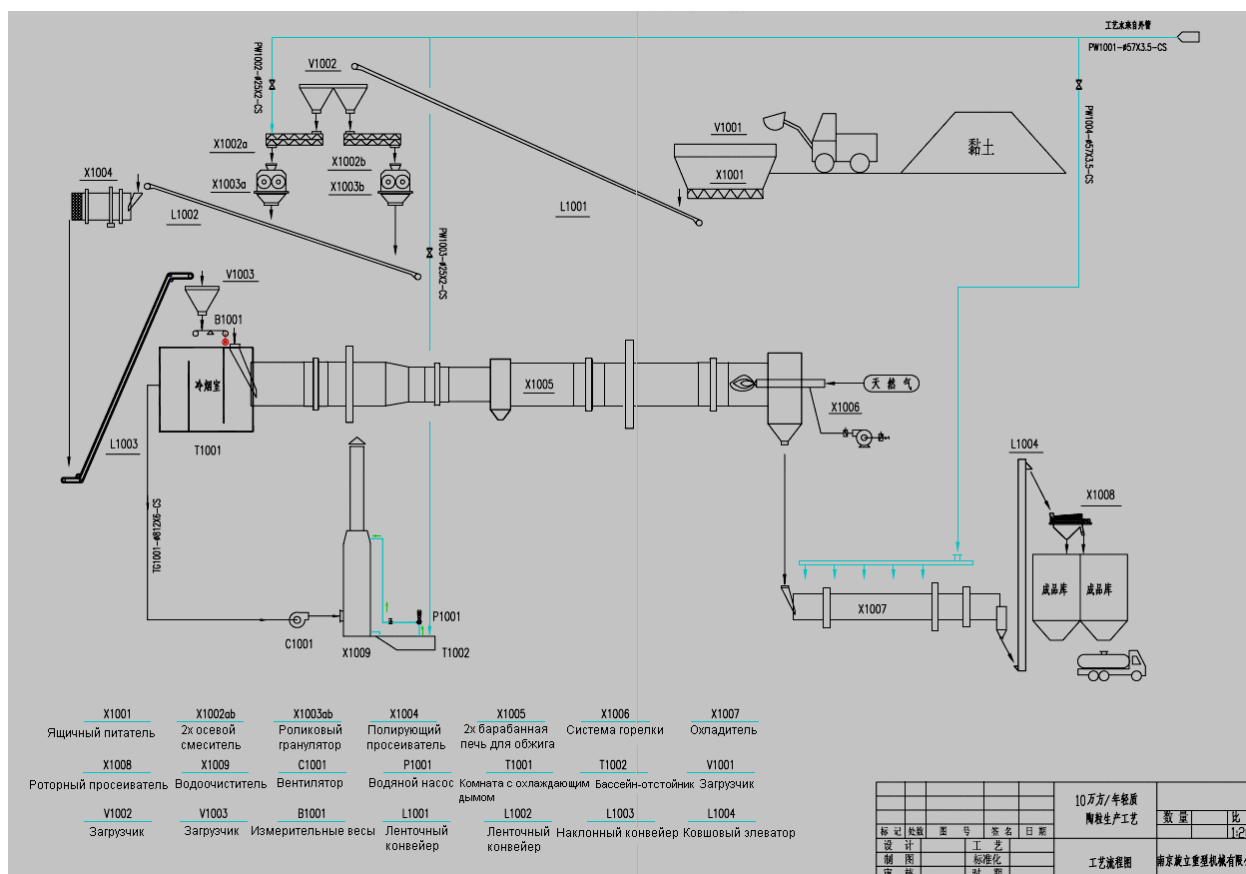


Рис. 2 Технологическая схема производства керамзита

О компании

Маркетинговое Агентство «Навигатор» - компания, которая специализируется на готовых маркетинговых исследованиях. Мы предлагаем информационные обзоры минерально-сырьевой базы и промышленных рынков всех регионов РФ. **Преимущества сотрудничества с нами:**

- **Готовые маркетинговые исследования и бизнес-планы на самые актуальные и востребованные темы.**
- **Наши тексты легко воспринимаются, т.к. максимально адаптированы и иллюстрированы таблицами, диаграммами и рисунками.**
- **Наши информационные отчеты отражают текущую ситуацию на рынке.** В исследованиях рынка мы используем статистическую информацию, мнения экспертов данной отрасли, материалы отраслевых выставок и конференций.
- **Самостоятельный сбор данных может занять у Вас не один месяц.** Наши готовые исследования экономят Ваше время и деньги!
- **Исследования мы высылаем по эл. почте в удобном для Вас формате - PDF или WORD.** При подтверждении платежа.
- **Мы гарантируем доставку интересующего Вас исследования в день оплаты.**
- **Мы постоянно улучшаем качество наших исследований.** Находим новые источники информации - мы уверены, что это поможет нашим клиентам в ведении бизнеса!
- **Мы являемся партнерами компании РБК.** Российского лидера на рынке готовых маркетинговых исследований!

Маркетинговое Агентство «Навигатор» специализируется на исследованиях рынков:

- Минерально-сырьевые ресурсы РФ
- Топливо-энергетический комплекс
- Исследование регионов России
- Промышленные рынки
- Бизнес-планы

Вы можете приобрести полную версию этого бизнес – плана у нас:

www.naviga-tor.com

т/ф.(8202)449-074

м.т.+7921-602-7907

e-mail: businessbox@list.ru

Благодарим за интерес к нашей работе!