

# РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

## Переработка вторичного сырья

### Переработка вторичного сырья

#### 1. Бизнес

##### Краткое описание истории вопроса

Переработка ТБО и ПЭТ отходов, имея в России законодательно прописанные льготы и формы помощи со стороны государства, развита слабо. Лишь в Москве и Московской области переработка ПЭТ отходов активно развивается последние 5 лет. В большинстве регионах России эта область промышленности отсутствует.

Реализация проекта даст возможность резко снизить экологическую нагрузку на г. Невьянск и близлежащие города (В-Тагил, Кировград.), улучшить санитарную обстановку, комплексно и в долгосрочном плане решив проблему ПЭТ отходов, создать упорядоченную производственную инфраструктуру по промышленной сортировке ТБО и переработке бутылок, канистр и т.п., а также впоследствии организовать производство для получения продукта вторичной переработки - вторичных ПЭТ хлопьев и ПЭТ гранул.

Данная технология позволит обеспечить возврат в товарный оборот отходов ТБО и внесет немаловажный вклад в экономическое и экологическое оздоровление городских и пригородных территорий..

##### Производимый товар / работа / услуга

Работы по сбору вторичного сырья по следующим позициям:

- Картон;
- Макулатура;
- Полиэтиленовая пленка;
- Стрейч – пленка;
- ПЭТ – бутылки;
- Банка алюминиевая;
- Малогабаритный металлолом (до 300 кг единица)

##### Основные средства:

Наименование машин/оборудования	Количество, штук
Автомобиль ГАЗ 33210*	1
Контейнер для сбора твердых бытовых отходов емкостью 0,75 м <sup>3</sup> *	10
Весы ТВ-М-300-А3 электронные*	1
Ноутбук DELL Inspiron № 5110*	1
Лазерное МФУ HP LaserJet Pro M1132*	1
Программное обеспечение 1С: бухгалтерия 8.0*	1
Программное обеспечение 1С: зарплата и управление персоналом 8.0*	1
Итого	16

### **Здания/помещения, используемые для бизнеса**

Объект	Местонахождение	Назначение	Площадь, м2, не менее	Собственность/ аренда
Помещение	г.Невьянск,	Офисное помещение	48	аренда
Гаражный бокс	г.Невьянск, ул.	Участок прессования отходов	100	аренда

### **Численность сотрудников**

Планируемая численность сотрудников в штате составляет 5 человек.

В том числе:

Директор 1 человек

Мастер – 1 человек

Водитель – 1 человек

Подсобные рабочие - 2 человека

По договорам оказания услуг используются компетенции:

Бухгалтер (на аутсорсинге)

Для выполнения разовых работ по сортировке ТБО будет заключен договор с ММО МВД «Невьянский» об использовании труда граждан, осужденных к принудительным обязательным работам.

Средняя заработная плата сотрудников, (годовой фонд заработной платы /12) тыс. рублей

Средняя заработная плата сотрудников составляет 10,2тыс. рублей на одного сотрудника в месяц.

В том числе:

Директор 15,0 тыс. рублей, без учета платежей в страховые фонды

Мастер 12,0 тыс. рублей, без учета платежей в страховые фонды

Водитель 12,0 тыс. рублей, без учета платежей в страховые фонды

Подсобные рабочие – 11,0 тыс. рублей, без учета платежей в страховые фонды

Уровень зарплатных требований в городе Невьянск не является слишком высоким, поэтому заработная плата сотрудников устраивает.

Оплата труда рабочих вне основного штата привлекаются для работы на условиях поденной оплаты. Величина поденной оплаты - 300 рублей в день на одного работника без учета платежей в страховые фонды. Плановый фонд оплаты труда поденных рабочих определен из расчета использования труда одного рабочего в день в течении 22 рабочих дней в месяц и составляет 6,6 тыс. рублей без учета платежей в страховые фонды и 8,606 тыс рублей с учетом платежей (взносов) в страховые фонды.

## **Оценка сильных и слабых сторон бизнеса относительно конкурентов**

Прямых конкурентов, занимающихся отдельным сбором, сортировкой и подготовкой к реализации вторичного сырья в Невьянске нет. Имеются конкуренты, осуществляющие сбор металлолома и макулатуры, частично – алюминиевая банка и стекло, без переработки собранного вторсырья.

Сильные стороны по отношению к конкурентам:

1. Постоянный гарантированный спрос на услугу, определяемый спецификой услуги
2. Наличие опыта работы в данной сфере
3. Партнерские отношения с организациями, осуществляющими сбор и утилизацию ТБО
4. Возможность освоения незанятой рыночной ниши
5. Твердые цены на продукцию
6. Допустимый уровень финансового риска.
7. Возможность оказывать дополнительные виды услуг и получения дополнительных доходов.
8. Налаженные контакты с Администрацией Невьянского городского округа.
9. Возможность участия в различных программах поддержки
10. Возможность освоения муниципального заказа по профилю работы

### **Слабые стороны**

1. Отсутствие собственных мусоровозов.
2. Отсутствие помещения в собственности
3. Постоянный санитарный контроль
4. Специфика деятельности накладывает ограничения на спектр оказываемых услуг.
5. Отсутствие наработанной репутации,
6. Настороженное отношение клиентов к новой организации в сфере ЖКХ
7. Цена на отсортированные отходы определяется вне предприятия, вследствие чего возникает риск потери прибыльности.
8. Отсутствие возможности мобильно влиять на ценообразование при росте цен на топливо и энергоносители вынуждает экономить на части расходов, в том числе связанных с оплатой руда сотрудников.

## **2. Продукт**

### **Описание услуги**

Услуга по сортировке твердых бытовых отходов, отдельному сбору мусора и приёмке вторичного сырья не является уникальной, одновременно являясь актуальной и востребованной. Количество мусора возрастает в прямой зависимости от роста качества жизни населения и уровня его потребления. При этом в периоды экономического спада количество мусора не уменьшается, так как современный бытовой мусор, кроме пищевых отходов, в основном состоит из использованных тары и упаковки.

Вывоз бытового мусора и иных отходов является безусловной обязанностью собственников и нанимателей жилья, а также владельцев и арендаторов производственных, торговых и иных помещений.

Согласно «Правил благоустройства, обеспечения чистоты и порядка на территории Невьянского городского округа», утвержденных решением Думы Невьянского городского округа от 23.05.2012 г. № 44

Владельцы частных строений обязаны:

- бытовой мусор и другие отходы складировать только на специально отведенных для этих целей местах с предварительным заключением договоров (подразумевающих оплату этих услуг) со специализированными организациями на вывоз этого мусора и отходов.

Все организации торговли и общественного питания, бытового обслуживания,

социально-культурного обслуживания, расположенные на территории Невьянского городского округа, обязаны обеспечить:

- обязательное заключение договоров со специализированными организациями на вывоз отходов (включая тару)

Так как установка контейнеров для отдельного сбора твердых бытовых отходов, организация пункта приема твердых отходов снижает нагрузку на действующий полигон утилизации отходов, одновременно вовлекая в оборот ресурсов сырья для дальнейшего повторного использования в производстве.

Кроме того, организация пункта приема отходов будет способствовать санитарной очистке улиц города Невьянска силами граждан, желающих заработать на сдаче пластиковых и иных отходов.

Помимо граждан, сдающих отходы не организованно, по собственной инициативе, будет осуществляться сбор пластиковых бутылок и иного мусора на предприятиях общественного питания и торговли. Работа по заключению договоров с указанными организациями уже ведется.

### **Портрет клиента**

Основным клиентом, на которого ориентирован сбыт отсортированных ТБО, является ООО «Апрель», г. Екатеринбург, ул. Коммунистическая 50 литер О. Ведутся работы по заключению договоров с другими организациями, осуществляющими оптовый закуп отсортированного вторичного сырья.

Партнерами предприятия в части сырьевого обеспечения являются организации ЖКХ, торговли, бытового обслуживания, образования, медицины, социального назначения.

Основанием для покупки отсортированных ТБО является фактическое осуществление закупа и факт договорных отношений.

Помимо объективной необходимости для перечисленных выше реальных и потенциальных партнеров предприятия существует административно закрепленная обязанность осуществлять вывоз мусора и иных отходов силами специализированных организаций

### **3. Продажи**

#### **Территория, сегмент рынка, позиционирование, необходимое качество и количество продукции**

Территориальным сегментом рынка является жилой сектор города Невьянск и поселка Цементный.

Перспектива освоения территориального сегмента - все населенные пункты Невьянского городского округа, прежде всего, близлежащие поселки и села с организацией мобильных пунктов приема отходов, впоследствии - с установкой контейнеров отдельного сбора ТБО.

В связи со спецификой продукции ее качество определяется по системе «как есть» и для покупателя значения не имеет.

Точное определение количества реализуемой продукции при существующей системе ценообразования и непредсказуемой структуре сырьевого обеспечения представляется затруднительным. Исходя из средней закупочной цены вторичного сырья 12,07 рублей за 1 кг минимальным пороговым значением объема продаж будет являться 9122 кг отсортированных отходов в месяц. Учитывая уже полученный за время функционирования предприятия результат (4822 кг за одну полную неделю работы), достижение безубыточного объема продаж представляется вполне возможным.

### **Каналы продаж (пути реализации продукции) (**

В силу специфики работ (сбор, сортировка и прессование отходов) традиционные каналы продвижения услуги в форме рекламных акций разных форматов нецелесообразны.

В данной ситуации наиболее приемлемой формой рекламы является социальная реклама в виде призывов к гражданам собирать мусор отдельно, в специально отведенных для этого местах, складировав его в оборудованные контейнеры. Данную рекламу можно осуществлять любыми доступными средствами - газеты, радио, телевидение, использование городских сайтов.

Кроме того, следует регулярно осуществлять освещение деятельности предприятия в средствах массовой информации (городские периодические издания), делая акцент на социальную и экологическую составляющие бизнеса

В качестве материальных носителей рекламы планируется использование мусорных контейнеров, скамеек, досок и щитов рекламных объявлений, находящихся в подъездах жилых домов и на остановках общественного транспорта.

Каналами продаж услуги является прямые контакты с руководителями организаций, осуществляющими оптовую закупку вторичного сырья и отсортированных бытовых отходов

### **Цена за единицу продукции (рублей)**

Специфика товара, метод ценообразования и способ формирования входящих денежных потоков (немедленная по факту отгрузки отсортированного вторичного сырья) не предполагают применения систем скидок и надбавок, а также специальных условий оплаты.

Конкуренция по цене в данном сегменте услуг отсутствует

Цены на единицу товара в прессованном состоянии (за 1 кг) по различным товарным позициям:

- Картон 4,0 руб.
- Макулатура 3,5 руб.
- Полиэтиленовая пленка 11,0 руб.
- Стрейч – пленка 10 руб.
- ПЭТ – бутылки (микс) 15,0 руб.
- Банка алюминиевая 35,0 руб.
- Малогабаритный металлолом (до 300 кг единица) 6,0 руб.

Цены приводятся на основании прайс – листа ООО «Апрель» по состоянию на 20.12.2016 г.

### **Конкуренты**

Название продукта-аналога	Компания-производитель	Месторасположение
Прием металлолома	ООО «Бинифит»	624192, Свердловская область г.Невьянск, ул. Попова, 41
Прием металлолома	ООО «Невьянский Завод Реставрации Труб»	624191, Свердловская область г.Невьянск, ул.Железнодорожная, 2
Прием вторсырья	Райзаготпром ООО	624190, Свердловская область г.Невьянск, ул. Ленина, 30 (юридический адрес)

Преимущества перед аналогами

Название продукта-аналога	Компания-производитель	Преимущества
Прием металлолома	ООО «Бинифит»	Заготовка всего спектра вторичного сырья (конкурент собирает только металлолом) Более удобное по сравнению с конкурентом территориальное расположение Сбор вторичного сырья с выездом в сельские населенные пункты
Прием металлолома	ООО «Невьянский Завод Реставрации Труб»	Заготовка всего спектра вторичного сырья (конкурент собирает только металлолом в виде труб) Более удобное по сравнению с конкурентом территориальное расположение Сбор вторичного сырья с выездом в сельские населенные пункты
Прием вторсырья	Райзаготпром ООО	Сбор вторичного сырья в контейнеры на площадках сбора мусора в жилом секторе (конкурент принимает только на собственной площадке) Прессование вторичного сырья (конкурент не выполняет) Партнерские отношения с организацией, осуществляющей сбор и утилизацию мусора Более удобное по сравнению с конкурентом территориальное расположение Сбор вторичного сырья с выездом в сельские населенные пункты

### **Сезонность спроса**

В связи со спецификой деятельности (раздельный сбор, приемка и прессование твердых бытовых отходов), сезонность спроса отсутствует. Определенный рост сырьевых поступлений (отходов) ожидается в период длительных праздников, прежде всего, новогодних.

На величину доходов организации сезонные колебания не оказывают.

## **4. План реализации**

### **Краткое описание общей стратегии реализации**

Реализация проекта планируется по следующим основным этапам:

- 1) Регистрация предприятия
- 2) Бизнес планирование
- 3) Привлечение средств для реализации проекта
- 4) Приобретение офисного оборудования, рабочего инвентаря, контейнеров, спецодежды и средств индивидуальной защиты
- 5) Ремонт и оснащение помещений
- 6) Заключение договоров аренды помещений, контейнеров
- 7) Заключение договоров на установку контейнеров раздельного сбора ТБО с управляющими компаниями, ТСЖ, организациями
- 8) Наём работников, заключение трудовых договоров, обучение и инструктаж
- 9) Осуществление текущей деятельности
- 10) Получение гранта или получение иных источников финансирования
- 11) Приобретение пресса для прессования отсортированных ТБО;
- 12) Осуществление рекламы всеми доступными и целесообразными рекламными средствами
- 13) Расширение территориального сегмента оказания услуг за счет организации выездного сбора вторичного сырья и увеличение доходов и прибыли
- 14) Выкуп арендуемого имущества (контейнеры) и снижение текущих издержек на величину расходов по их аренде, увеличение прибыли
- 15) Расширение ассортимента производимой продукции путем организации углубленной переработки ПЭТ – отходов (изготовление хлопьев и гранул)

## **5. Финансы**

### **Общая стоимость**

505 100 (пятьсот пять тысяч сто) рублей

### **Сумма собственных средств**

144 600 (сто сорок четыре тысячи шестьсот) рублей

### **Сумма требуемых дополнительных инвестиций (при необходимости)**

360 500 (триста шестьдесят тысяч пятьсот) рублей

В том числе:

300 000 (триста тысяч) рублей средства гранта или банковский кредит;

60 500 (шестьдесят тысяч пятьсот) рублей банковский кредит или средства накопленной прибыли

### Результаты и планы реализации проекта

Наименование показателя	2017 год (план)	2018 год (план)	2019 год (план)	2020 год (план)
Выручка от реализации (товаров, работ, услуг), тыс. рублей*	330,31	1612,68	1725,56	1811,84
Затраты, тыс. рублей	202,65	1216,82	1302,00	1364,50
Чистая прибыль, тыс. рублей	118,72	368,14	393,91	416,03
Налоги (и взносы), уплаченные в бюджеты всех уровней (без НДС и акцизов), тыс. рублей	31,59	212,53	214,47	216,14
Количество созданных рабочих мест, единиц*	5	-	-	-
Среднесписочная численность сотрудников на предприятии (без внешних совместителей)	5	5	5	5
Размер выработки на 1 работающего, тыс. рублей	66,06	322,54	345,11	362,37

#### 5.1. Информация о сроке окупаемости вложений (месяцев)

Срок окупаемости проекта с учетом собственных вложений, привлечения кредита составляет 15 месяцев

Без учета суммы собственных средств срок окупаемости дополнительных инвестиций составляет 11 месяцев