



Эко – техническая группа
ЮНИТЕХ

Структурное подразделение промышленного
холдинга «**UNIGROUP**»

БИЗНЕС ПЛАН

Резюме проекта

Проект направлен на защиту экологии от скоплений мусора и получение востребованного продукта. Он представляет собой организацию деятельности завода по комплексной переработке строительных отходов. Процесс переработки будет осуществляться на подобранном нами – инновационном оборудовании и на выходе давать продукцию для предприятий строительного, дорожно – строительного и металлургического секторов.

Характеристика товаров

В качестве готовой продукции, из отходов, путем переработки будут получаться такие позиции, как: щебень, песок, каменная мука, железные конструкции. С учетом строящихся городов и ремонтируемых дорог, указанная продукция будет успешно реализовываться, как в адрес коммерческих так и государственных предприятий – в рамках Федеральных программ и Национальных проектов, таких как: *«Реинновации»*, *«Безопасные качественные дороги»*.

Рынки сбыта товаров

- через прямые контракты со строительными, дорожно – строительными, металлургическими компаниями, как на территории РФ, так и на территории других стран СНГ

- возможность международных контрактов с предприятиями вышеуказанных сфер

- через публичные контракты (тендеры) с предприятиями вышеуказанных сфер, имеющих государственное участие

Описание конкурентов

В России и СНГ, заводов по комплексной переработке строительного мусора – нет. Существуют передвижные установки (дробилки), расположенные на арендуемых полигонах. Их основные места нахождения следующие:

1. В Московской области

- в пос. Красково Люберецкого района
- в дер. Бяконтово Подольского района
- в пос. Развилковское Ленинского района

2. В Ленинградской области

- в пос. Южный на Волхонском шоссе
- в Красном Бору
- в поселке Янино

В остальных регионах концентрации передвижных и стационарных перерабатывающих мощностей, в настоящий момент не наблюдается. Даже при появлении, какой либо из установок и вне зависимости от региона, конкуренты не смогут превзойти нас по качеству и количеству выпускаемой продукции.

Нашим преимуществом в сравнении с конкурентами будет являться инновационное комплексное оборудование глубокой

переработки, с большим выходом готовой продукции от рециклингового процесса.

План маркетинга и продвижения

1. Создание контента

- You Tube канал
- аккаунт в Инстаграмм и на Фейсбуке

2. Реклама офлайн

- наружная реклама: вблизи предприятий клиентов и вдоль федеральных трасс

- реклама на тематических выставках и форумах

3. Реклама онлайн

- контекстная реклама
- SEO продвижение сайта
- таргетированная реклама в социальных сетях
- промо ролики

4. Кросс маркетинг - совместные акции с предприятиями партнерами (с производителями строительной техники, силикатными, бетоноизготавливающими заводами) - по расширению клиентской базы.

Организационный план

1. Создание совместного предприятия с инвестором, входящим в проект (в качестве организационно – правовой формы: АО, либо ООО)

2. Заключение договора об инвестировании, где предусмотреть следующие доли участия:

- 70% доли – организаторы проекта
- 30% доли - инвестор

3. Выбор особой экономической зоны в Московской области и регистрация предприятия в ФНС.

4. Получение государственной поддержки от министерства инвестиций и инноваций Московской области:

- снижение ставки налога на прибыль на 10%
- освобождение от уплаты налога на имущество на 10 лет
- освобождение от уплаты земельного налога на 5 лет
- освобождение от уплаты транспортного налога на 5 лет
- компенсация затрат на услуги водоснабжения, электроснабжения, газоснабжения

Экономические риски

1. Смена законодательства РФ, ужесточающего технические и организационные процессы

Решение: создание технической возможности под разные технологии и стандарты

2. Перенасыщенность рынка. В настоящий момент указанная проблема не актуальна.

Решение: быстрое вхождение в рынок; создание консорциума с гос. корпорацией «Ростех»

Финансовый план

1. Затраты на производство:

- аренда помещения (участка местности) от 800 кв.м – 300 тыс. – 400 тыс. рублей за 2 месяца при стоимости аренды от 200 руб/кв.м
- приобретение дробильно – сортировочного комплекса – 50 млн. рублей

2. Затраты на маркетинг

- наружная реклама – от 1 до 1,2 млн. рублей (с учетом установки щитов вдоль дорог федерального и общего пользования неподалеку от места осуществления производственной деятельности) за 2 месяца размещения

- создание сайта – 100 000 рублей

- SEO продвижение – 100 000 рублей из расчета за 3 месяца продвижения

- контекстная реклама – 200 000 рублей из расчета за 2 месяца усиления

3. Затраты на заработную плату 1 рабочего в месяц – 45 000 рублей. Количество работников – до 6 человек.

4. Аренда автокрана и фронтального погрузчика – 2400 руб/час (из расчета 5 часов непрерывной работы).

Итого: 51 937 000 – 52 000 000 млн. рублей

Затраты на маркетинг, заработную плату работников, аренду производственной площадки и спец.техники, а также энерго затраты будут производиться за счет организаторов проекта.

Затраты на покупку оборудования – за счет привлеченных инвестиций.

Сумма энерго затрат приведена в разделе «Выход на самоокупаемость»

Выход на самоокупаемость

Технические параметры технологической линии позволяют дробить габаритные железобетонные панели без первичной разделки.

На переработку поступают строительные отходы в виде железобетонных изделий и фрагментов кирпичных построек.

Исходные данные

Максимальные габариты на переработку – 12000*1500*600мм

Стоимость дробильно – сортировочного комплекса – 50 млн. руб.

Производительность по загрузке ЖБИ и строительных отходов – до 130 т/час

Выход по щебню и песку – до 100 тыс./ч

Стоимость эл. энергии – 8 руб/час

Количество смен – 1 смена/2 смены

Рабочих дней в месяц – 20 дней

Сумма затрат за смену – 55 420 рублей (из расчета: потребляемая энергия за 8 часов работы – 13 120 рублей; персонал – 13 500 рублей; спец.техника – 28 800 рублей)

Максимальная производительность оборудования по загрузке – 130 тонн/час

Производительность по выходу щебня, номинальная, с учетом отделения металла - до 100 тонн/час

Объем производства щебня за 8 часовую смену – 800 тонн

Себестоимость вторичного щебня получаем, разделив затраты на получаемый объем вторичного щебня – 55 420 руб/800 тонн = 69 руб/т

ДОХОДНАЯ ЧАСТЬ

В готовом продукте образуется приблизительно 25% песка, 75% щебня

Среднерыночная цена вторичного щебня – **600 руб/т**

Среднерыночная цена вторичного песка – **250 руб/т**

Средневзвешенная цена реализации нерудных материалов –
 $(600*0,75)+(250*0,25)=500$ руб/т

Доход от реализации щебня и песка $800 \cdot 500 = 400\,000$ руб/смена

Выход металла составляет 3-9% от загружаемой массы или около 2 тонн в час. Выход металла за смену – от 8 до 16 тонн. Доход от сдачи в металлолом 16 тонн – **224 000** за смену.

СООТНОШЕНИЕ ДОХОДНОЙ И ЗАТРАТНОЙ ЧАСТЕЙ В СУТОЧНОМ ОБЪЕМЕ

Показатели доходной и затратной частей (в сутки)	Режим работы 1 смены	Режим работы 2-ух смен
Объем продукции (тонн/сут)	800	1 600
Доход от реализации щебня и песка в сутки	400 000	800 000
Доход от сдачи металлолома в сутки	224 000	448 000
Доход суточный	624 000	1 248 000
Затраты на электроэнергию	13 120	26 240
Затраты на персонал	13 500	27 000
Спец.техника	28 800	57 600
Итого затраты в сутки	55 420	110 840
Итоговый суточный доход	568 500	1 137 160

РАСЧЕТ ПРИРОСТА ПРИБЫЛИ В ТЕЧЕНИИ 12 МЕСЯЦЕВ

Реализация 100% от общего объема полученного щебня и металла	1 смена	2 смена
Сутки	568 500	1 137 160
Месяц	11 371 600	22 743 200

3 месяца	34 114 800	68 229 600
6 месяцев	68 229 600	136 459 200
9 месяцев	102 344 400	204 688 800
12 месяцев	136 459 200	272 918 400
ЕВИТДА	89 967 360	173 265 920

Таким образом, экономика проекта показывает, что окупаемость начинает достигаться уже по результатам **5-6 месяцев работы**.

