



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
<b>Итоговый суточный доход</b>	<b>568 500</b>	<b>1 137 160</b>

### 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
<b>ЕВИТДА</b>	<b>89 967 360</b>	<b>173 265 920</b>

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

