

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ШИН



Если Вас заинтересовало данное предложение, Вы можете заказать полный бизнес-план и финансовую модель данного проекта. Наши специалисты помогут Вам с проработкой всех вопросов, связанных с реализацией проекта

Оглавление

1. КРАТКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ.....	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ.....	4
3. ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА	5
4. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ	6
5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА.....	7
6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА	8
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	9
8. ФАКТОРЫ РИСКА.....	11

1. КРАТКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Весь мир стремится к безотходному обществу, а в некоторых странах, таких как Швеция, уже сейчас перерабатывается весь мусор. Что касается России, то до переработки всего мусора очень далеко, однако с каждым годом появляется все больше и больше таких производств. Одним из видов деятельности по переработке мусора является бизнес по переработке шин. Стоит отметить, что организация помимо основной миссии предприятия — получения прибыли, будет приносить пользу обществу. Ведь известно, что срок полного разложения шин около 150 лет, они легко воспламеняются и выделяют вредные вещества при горении. Люди, живущие рядом с шинными свалками, чаще других болеют различными заболеваниями, включая онкологическими. Поэтому, на сегодняшний день переработка шин очень актуальна и нужна обществу.

Стоит отметить, что бизнес по переработке шин изначально имеет серьезные барьеры для входа. Барьеры связаны с большим объемом инвестиций на первоначальном этапе, так как требуют закупки специального оборудования. Однако даже в России есть поставщики, создающие целый мини-завод (по-другому, линию), с помощью которого возможно сразу же запустить производство.

Конкуренция на рынке достаточно низкая, далеко не во всех городах есть хотя бы один такой завод, при этом потребность в утилизации шин увеличивается с каждым годом, ведь количество автомобилистов растет. Себестоимость самого сырья будет очень низкой, так как оно является отходом, а многие организации, например, транспортные, готовы даже заплатить за утилизацию (так как выброс незаконен и облагается штрафом). У обычных граждан пока нет осознанности, что такого вида отходы вредны для окружающей среды и их нужно правильно выбрасывать, поэтому завод может предложить выкупать шины у частных лиц за небольшую плату.

Таким образом, бизнес по переработке шин не будет иметь проблем с конкурентами и сырьем. Завод достаточно быстро начнет работать в полную силу и будет получать максимальную прибыль.

Первоначальные инвестиции — **15 480 000** рублей;

Ежемесячная прибыль — **1 300 000** рублей;

Срок окупаемости — **13** месяцев;

Точка безубыточности — **3** месяцев;

Рентабельность продаж — **65%**.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

Завод по переработке шин должен размещаться вдали от города, желательно в промышленной зоне, где отсутствует близость к жилым постройкам. Согласно закону, удаленность до местных жителей должна быть не менее 300 метров. Площадь помещения самого завода должна быть около 500 м², однако, все зависит от параметров приобретенного оборудования и размера склада. Цена за квадратный метр за такое помещение достаточно низкая, при этом можно получить дополнительные льготы при размещении в промышленных парках, особых экономических зонах и т.д. К примеру, размещение в ОЭЗ дает также право на уменьшения налога на страховые взносы, прибыль.

В зависимости от линии завод будет получать несколько видов готовой продукции. В данном бизнес-плане рассмотрим получение после механической переработки шин, таких видов продукции:

- резиновая крошка;
- текстильный корд;
- металлический корд;

Резиновая крошка является основным продуктом переработки автомобильных шин. Для того чтобы шины были долговечны, при их производстве используются качественные компоненты: природные

и синтетические каучуки, смягчающие масла. Поэтому при механической переработке шин в крошку состав резины практически не меняется. Цена на крошку в ряды ниже цены на новую резину, поэтому оно пользуется большим спросом. Резиновая крошка может быть разных фракций: до 1 мм, 1-2 мм, 2-5 мм. Область применения достаточно обширная, к примеру, для строительства дорог (верхних слоев асфальта), спортивных покрытий (таких как теннисный корт, беговая дорожка), использования в качестве «искусственной травы» и другое.

Текстильный корд представляет собой очищенные посадочные кольца и применяется при геологоразведочных работах, производстве фибро-бетона, наполнении спортивного инвентаря, производстве смесей для тампонирования скважин при бурении скважин.

Металлический корд представляет собой металлическую проволоку или стружку, которую можно сдать в металлолом.

3. ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА

Рынок сбыта, в основном, рассчитан на юридических лиц, то есть работает по принципу B2B. Готовая продукция завода по переработке шин не является конечным продуктом, поэтому покупателями будут, в основном, такие же производители. Основными видами деятельности таких организаций будет:

- строительство;
- производство спортивного инвентаря;
- изготовление дорожного покрытия;
- обслуживанием нефтедобывающих предприятий.

Также весь рынок сбыта можно поделить на сегмент государственных и коммерческих предприятий.

Государственные предприятия (к примеру, МУПы) чаще всего закупают продукцию из переработанных шин для постройки спортивных объектов или строительства дорог. Обычно такие предприятия объявляют об открытии

закупки для своей деятельности и размещают о начале проведения торгов на площадке по государственным заказам. При выполнении условий и наименьшей цене, можно получить заказ на большую поставку.

Коммерческие предприятия закупаются для своих производств, в дальнейшем используют свою продукцию для реализации в розницу.

Возможен также небольшой процент покупателей — физических лиц, которые покупают, к примеру, резиновую крошку, для своих садовых участков.

Преимущества и недостатки завода по переработке шин показаны в таблице:

Сильные стороны проекта:	Слабые стороны проекта:
<ul style="list-style-type: none">• Небольшая конкуренция;• Бесплатное или недорогое сырье;	<ul style="list-style-type: none">• Высокие инвестиционные затраты;• Вредность производства;• Слабый персонал;
Возможности проекта:	Угрозы проекта:
<ul style="list-style-type: none">• Открытие заводов в соседних регионах;• Заключение договоров с крупными заказчиками на поставку;• Возможность работать по региональным программам утилизации шин.	<ul style="list-style-type: none">• Недовольство местных жителей на неприятный запах и выделяемые вещества из завода;• Поломка оборудования;• Возможная нехватка сырья.

4. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

Основными каналами продаж для завода по переработке автомобильных шин будут:

- Наличие сайта. Покупатели во время поиска поставщика для своего производства будут искать информацию в Интернете, поэтому сайт должен быть удобным, иметь информацию о видах производимой продукции, ее характеристиках, контактах, а также иметь прайс-лист с актуальными ценами либо контактом менеджера по продажам.

- Объявление в Интернет-сервисе по размещению объявлений, к примеру, Авито.
- Информация на баннерных конструкциях вблизи крупных заводов и автотрасс.
- Участие в государственных тендерах на поставку продукции.
- Обзвон целевой аудитории (компаний, для производств которых нужна резиновая крошка, текстильный или металлический корд) менеджерами, то есть использование метода «холодных продаж».

5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

Перед началом деятельности необходимо зарегистрировать бизнес. Так как бизнесу требуются крупные инвестиции, то возможно необходимо будет привлекать инвесторов или брать кредиты, поэтому лучше всего зарегистрироваться в форме общества с ограниченной ответственностью.

Систему налогообложения нужно выбрать исходя из системы налогообложения поставщиков и покупателей. Если большинство на общей системе, то организации нужно выбрать также общую. Если же система налогообложения у всех различная, то можно выбрать упрощенную систему, с объектом доходы, уменьшенные на величину расходов.

Также для деятельности, которая работает с опасными доходами, необходима лицензия (шины имеют четвертый класс опасности). Для того, чтобы получить лицензию, организация должна предоставить разрешения от Росприроднадзора, Роспотребнадзора и пожарной инспекции. Для этого необходимо предоставить ряд документов, закупить противопожарные инструменты, подготовить приказы и инструкции для обучения персонала. Также для получения лицензии необходимо иметь готовую площадку, на которой будет размещаться завод и рабочее оборудование.

Следующим этапом будет подготовка непосредственно к работе. Для этого необходимо нанять и обучить персонал, изучить работу оборудования. Следует понимать, как именно работает оборудование. К примеру,

технологический процесс получения резиновой крошки состоит из этапа осмотра (поверхность шин не должна иметь посторонних предметов), нарезки на мелкие сегменты, нарезки через шредерную установку на более мелкие частицы, измельчения через роторную дробилку, пропуск через систему сепарирования для удаления металлического и текстильного корда и сортировки по фракциям.

Далее следует найти каналы поступления шин на завод и провести маркетинговые исследования. Когда на завод поступят первая поставка шин можно запускать работу.

6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

Для того чтобы завод функционировал необходимо иметь административный (финансовый) и технический персонал. К административному персоналу будут относиться директор, менеджеры по продажам и бухгалтер, к техническому — инженер, рабочие и водитель.

Директор является ответственным лицом в работе организации, решает стратегические и оперативные задачи, занимается поиском поставщиков, маркетингом, работой с персоналом. В его обязанности также входит следование определенному производственному графику, которую задала организация.

Менеджеры по продажам занимаются прямыми продажами через телефон и личные встречи, следят за отгрузкой и выпиской необходимых документов (счетов, актов выполненных работ), заинтересованы в росте продаж, так как выручка компании напрямую связана с их премиальной частью.

Бухгалтер отвечает за бухгалтерскую и налоговую отчетность, расчет заработной платы, контролирует работу сотрудников по получению документов.

Административный отдел работает в офисе предприятия с графиком работы 5/2 с 9.00 до 18.00.

Технический персонал работает непосредственно на производстве посменно с графиком 2/2. Контролирует работу всего отдела инженер, который также отвечает за технические неисправности оборудования, следит за качеством готовой продукции и обучает персонал — рабочих.

В штатном расписании будет шесть рабочих, которые работают на смене по трое. На такую работу принимаются люди без высшего образования и особых навыков, однако опыт работы на производстве будет преимуществом.

Водитель работает по плавающему графику в зависимости от того, нужна ли машина для перевозок или нет. Требованиями к водителю является наличие прав категории С и Е.

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма
Директор	45 000	1	45 000
Инженер	40 000	1	40 000
Рабочий	30 000	6	180 000
Менеджер по продажам	20 000	2	40 000
Водитель	25 000	1	25 000
Бухгалтер	35 000	1	35 000
Страховые взносы			109 500
Итого ФОТ			474 500

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 15 235 000 рублей.

Полный перечень инвестиций на открытие бизнеса по переработке шин представлен в Таблице:

Инвестиции на открытие, руб.	
Регистрация, включая получение всех разрешений	50 000
Рекламные материалы	40 000
Аренда на время ремонта	125 000

Закупка оборудования	15 235 000
Прочее	30 000
Итого	15 480 000

Стоит понимать, что основными затратами будет закупка оборудования. Сегодня производители предлагают готовые линии по переработке шин, однако необходимо знать из каких основных элементов линия состоит:

- удалитель кольца посадки;
- разрезатель шины;
- разрезатель полосы;
- сепаратор магнитного типа;
- сепаратор воздушного типа;
- транспортеры;
- электроцит;
- вибрационное сито;
- пневмотранспортер;
- дробилка.

Конечная цена оборудования будет зависеть от производственной мощности, страны производителя, количества выполняемых функций. К примеру, некоторое оборудование может производить только резиновую крошку.

Основными ежемесячными затратами будет закупка сырья (при этом в перспективе можно сократить эти расходы — часть организаций готовы сами заплатить за утилизацию шин), фонд оплаты труда (штат сотрудников составляет 11 человек) и амортизация на оборудование. Полный перечень ежемесячных расходов представлен в Таблице:

Ежемесячные затраты, руб.	
ФОТ (включая отчисления)	519 901
Аренда (500 кв.м.)	125 000
Амортизация	361 111

Коммунальные услуги	90 000
Реклама	40 000
Обслуживание линии в месяц (масла, горючее, ремонт)	100 000
ГСМ	100 000
Закупка сырья	658 250
Непредвиденные расходы	30 000
Итого	2 024 262

8. ФАКТОРЫ РИСКА

В процессе реализации данного проекта существует ряд рисков. Во-первых, это риски, связанные с экологией. При переработке шин может произойти выброс вредных веществ в атмосферу. Основной способ минимизации данного риска – использовать специальное оборудование с элементами очистки (входит в комплект оборудования по переработке шин) для предотвращения таких выбросов. Также само производство можно разместить вдали от жилых кварталов. Вторая, не менее важная проблема — это возможная нехватка сырья. С одной стороны, сырьё дешёвое и его потенциального количества достаточно для работы, но с другой, оно должно быть всё собрано в одном месте. Поэтому для минимизации данного риска предлагается развивать несколько направлений:

- создание специальных площадок для бесплатного сбора шин у автомобилистов-физических лиц или небольших организаций.
- заключение договор на бесплатный вывоз старой резины с крупными (в том числе транспортными) компаниями.

Так как перечень выпускаемой продукции из переработанных шин достаточно большой, существует риск выпустить продукцию, невостребованную рынком. Данный риск практически исключается путём проведения маркетингового исследования.