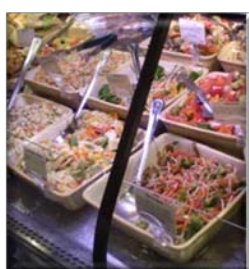


Перспективный бизнес в России



**7 идей в сфере производства с
инвестициями в основные
средства до 10 млн. рублей**



Демо-версия отчета

Серия «Проекты для Инвесторов»

2010 год

Оглавление

| | | |
|----------|---|----|
| | Введение | 5 |
| 1 | Бизнес-идея №1. Утилизация автомобильных шин | 8 |
| 1.1 | Краткая характеристика бизнес-идеи | 8 |
| 1.2 | Краткая характеристика основной продукции, производимой в рамках бизнеса | 8 |
| 1.3 | Общие тенденции российского рынка с точки зрения потребительского спроса | 10 |
| 1.4 | Технология и оборудование | 11 |
| 1.5 | Качественная оценка необходимых ресурсов | 11 |
| 1.6 | Необходимые лицензии и разрешения для начала хозяйственной деятельности | 12 |
| 1.7 | Примерный объем инвестиций для старта Проекта по утилизации шин, другие финансовые показатели | 12 |
| 1.8 | Возможные направления развития бизнеса | 15 |
| 1.9 | Выводы, рекомендации и перспективы бизнеса | 15 |
| 2 | Бизнес-идея №2. Фасовка бытовой химии в потребительскую упаковку | 17 |
| 2.1 | Краткая характеристика бизнес-идеи | 17 |
| 2.2 | Краткая характеристика основной продукции | 17 |
| 2.3 | Общие тенденции российского рынка с точки зрения потребительского спроса | 18 |
| 2.4 | Технологии и оборудование | 20 |
| 2.5 | Качественная оценка необходимых ресурсов | 21 |
| 2.6 | Необходимые лицензии и разрешения для начала хозяйственной деятельности | 22 |
| 2.7 | Примерный объем инвестиций для старта бизнес-идеи и другие финансовые показатели проекта по фасовке | 22 |
| 2.8 | Возможные варианты развития бизнеса | 24 |
| 2.9 | Выводы и перспективы бизнеса | 24 |
| 3 | Бизнес-идея №3. Вермикультура - производство биогумуса | 25 |
| 3.1 | Краткая характеристика бизнес-идеи | 25 |
| 3.2 | Краткая характеристика основной продукции вермикультуры | 25 |
| 3.3 | Общие тенденции российского рынка с точки зрения потребительского спроса | 26 |
| 3.4 | Технологии и оборудование | 27 |
| 3.5 | Качественная оценка необходимых ресурсов для производства биогумуса | 28 |
| 3.6 | Необходимые лицензии и разрешения для начала хозяйственной деятельности | 28 |
| 3.7 | Возможные варианты развития бизнеса | 28 |
| 3.8 | Примерный объем инвестиций для старта бизнес-идеи, другие финансовые показатели | 29 |
| 3.9 | Выводы, рекомендации и перспективы бизнеса | 31 |
| 4 | Бизнес-идея №4. Производство светодиодных ламп (Led – светильники) | 33 |
| 4.1 | Краткая характеристика бизнес-идеи | 33 |
| 4.2 | Основная продукция | 34 |
| 4.3 | Общие тенденции российского рынка с точки зрения потребительского спроса | 35 |
| 4.4 | Технологии и оборудование | 38 |
| 4.5 | Качественная оценка необходимых ресурсов для сборочного производства светодиодных ламп | 39 |
| 4.6 | Необходимые лицензии и разрешения для начала хозяйственной деятельности | 40 |
| 4.7 | Возможные направления развития бизнеса | 40 |
| 4.8 | Примерный объем инвестиций для старта бизнес-идеи, другие финансовые | 41 |

| | | |
|----------|--|-----------|
| | показатели | |
| 4.9 | Перспективы рынка, выводы и рекомендации | 44 |
| 5 | Бизнес-идея №5. Производство биоразлагаемых пластиковых пакетов | 45 |
| 5.1 | Краткая характеристика бизнес-идеи | 45 |
| 5.2 | Краткая характеристика основной продукции | 45 |
| 5.3 | Общие тенденции российского рынка с точки зрения потребительского спроса | 46 |
| 5.4 | Технологии и оборудование | 49 |
| 5.5 | Качественная оценка необходимых ресурсов | 50 |
| 5.6 | Необходимые лицензии и разрешения для начала хозяйственной деятельности | 51 |
| 5.7 | Возможные направления развития бизнеса | 52 |
| 5.8 | Примерный объем инвестиций для старта бизнес-идеи, другие финансовые показатели | 52 |
| 5.9 | Выводы и рекомендации | 54 |
| 6 | Бизнес-идея №6. Кулинарный цех: производство салатов | 56 |
| 6.1 | Краткая характеристика бизнес-идеи | 56 |
| 6.2 | Краткая характеристика основной продукции | 56 |
| 6.3 | Общие тенденции российского рынка с точки зрения потребительского спроса | 57 |
| 6.4 | Технологии и оборудование | 58 |
| 6.5 | Качественная оценка необходимых ресурсов | 59 |
| 6.6 | Необходимые лицензии и разрешения для начала хозяйственной деятельности | 60 |
| 6.7 | Возможные направления развития бизнеса | 60 |
| 6.8 | Примерный объем инвестиций для старта бизнес-идеи, другие финансовые показатели | 61 |
| 6.9 | Выводы и рекомендации | 63 |
| 7 | Бизнес-идея №7. Выращивание грибов вешенка | 65 |
| 7.1 | Краткая характеристика бизнес-идеи | 65 |
| 7.2 | Краткая характеристика основной продукции | 65 |
| 7.3 | Общие тенденции российского рынка с точки зрения потребительского спроса | 66 |
| 7.4 | Технологии и оборудование | 68 |
| 7.5 | Качественная оценка необходимых ресурсов | 70 |
| 7.6 | Необходимые лицензии и разрешения для начала хозяйственной деятельности | 71 |
| 7.7 | Возможные направления развития бизнеса | 71 |
| 7.8 | Примерный объем инвестиций для старта бизнес-идеи, другие финансовые показатели | 71 |
| 7.9 | Выводы и рекомендации | 73 |
| 8 | Сравнительный анализ финансово-экономических показателей предлагаемых бизнес-идей | 75 |
| 9 | Информация о компании | 82 |
| 10 | Выводы | 83 |
| 11 | Приложения. Расчетные таблицы финансово-экономических показателей бизнес-идей | 85 |
| | <i>Приложение 1. Расчеты финансово-экономических показателей предприятия по переработке автопокрышек</i> | 85 |
| | <i>Приложение 2. Расчеты финансово-экономических показателей предприятия по фасовке бытовой химии</i> | 86 |
| | <i>Приложение 3. Расчеты финансово-экономических показателей предприятия по производству биогумуса</i> | 87 |

| | |
|---|----|
| <i>Приложение 4.1. Расчеты финансово-экономических показателей предприятия по сборке светодиодных ламп (3 варианта загрузки производства)</i> | 88 |
| <i>Приложение 4.2. Расчет себестоимости комплектующих для Led-источников</i> | 89 |
| <i>Приложение 5.1 Расчеты финансово-экономических показателей предприятия по производству пакетов из биоразлагаемого пластика</i> | 90 |
| <i>Приложение 5.2 Расчет расхода сырья на производство био-разлагаемых пакетов</i> | 91 |
| <i>Приложение 6. Расчеты финансово-экономических показателей предприятия по производству готовых салатов и кулинарии</i> | 92 |
| <i>Приложение 7. Расчеты финансово-экономических показателей предприятия по выращиванию грибов-вешенка</i> | 93 |

Настоящий Отчет был подготовлен компанией «**Технологии Роста**» исключительно в целях информации. Содержащаяся в этом Отчете информация была получена из источников, которые являются надежными, по мнению «**Технологии Роста**», однако при этом не гарантируется абсолютная точность и полнота информации для любых целей. Все мнения и оценки отражают мнение авторов на день публикации.

Содержащаяся в данном отчете информация не может быть истолкована как прямые рекомендации к инвестициям. «**Технологии Роста**» не несет ответственность за убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информацией, которая содержится в данном отчете.

Этот Отчет, а также любая его часть является интеллектуальной собственностью **ООО «Технологии Роста»**, признаваемой любым покупателем Отчета в бессрочном порядке, согласно Закону об интеллектуальной собственности и авторском праве РФ. Отчет не может распространяться, публиковаться или тиражироваться любыми способами без письменного разрешения владельца. **Copyrights©Технологии Роста.**

Введение

Описанные в данном аналитическом обзоре бизнес-идеи относятся к проектам производственного сектора народного хозяйства, продукты их производства реальны и осязаемы.

Потребительские рынки для продукции, реализуемой в рамках предлагаемых проектов, являются активно растущими, при этом отраслевую конкуренцию пока нельзя назвать серьезной. Низкий отраслевой порог входа позволяет организаторам бизнеса не только оперативно создать и запустить производства, но и быстро занять свою целевую нишу.

Предлагаемые бизнес-идеи имеют достаточно легко масштабируемую бизнес-модель, что позволяет наращивать объемы производства в соответствии с изменением потребительского спроса.

Каждый проект может развиваться по горизонтальной и вертикальной интеграции: за счет открытия дочерних производств, где в качестве сырья или комплектующих будет выступать основная продукция первого производства, или за счет развития родственных направлений бизнеса, взаимно дополняющих друг друга и/или предоставляющих полный комплекс товаров и услуг для одного целевого сегмента потребителей. И в том, и в другом случае, маржинальная прибыль проектов возрастет.

Отличительным качеством предлагаемых к рассмотрению бизнес-идей является их соответствие современным взглядам общества на проблемы охраны окружающей среды и исчерпаемости природных ресурсов. Реализаторы этих проектов могут рассчитывать на поддержку государства и местных органов власти, а также налоговые и иные преференции.

Среди основных рисков бизнес-идей следует назвать волатильность и отсутствие жестких критериев расчета тенденций потребительского спроса, что объясняется относительной коммерческой новизной проектов. Избежать риска невостребованности готовой продукции поможет поступательное развитие бизнеса, от небольших объемов к крупным партиям, выпускаемым под целевых заказчиков.

Цель:

- представление перспективных бизнес-идей по организации производства в России с небольшими стартовыми инвестициями в оснащение производства для дальнейшего выбора инвестором наиболее предпочтительного варианта для детальной проработки.

Задачи:

- провести мониторинг российского рынка на предмет выявления перспективных видов бизнеса в производственном секторе, которые могут быть реализованы в РФ с инвестициями в оборудование в объеме до 10 млн. рублей;
- оценить потенциал российского рынка для анализируемых бизнес-идей, перспективы развития исследуемой отрасли и выявить прогнозные тенденции;
- описать текущий потребительский спрос на продукцию предлагаемых проектов и возможные направления его изменения на 3-5 лет;
- привести примеры технологии и производственного оборудования, которые могут быть использованы для реализации предлагаемых проектов;

- сделать оценку необходимых ресурсов и объемов инвестиций для старта проекта, в том числе оборотных средств, для ведения производственной деятельности;
- охарактеризовать основные сложности реализации каждой бизнес-идеи;
- рассмотреть варианты поступательного развития и интеграции бизнеса по каждому проекту;
- рассчитать период окупаемости вложений в основные средства проекта. Рассчитать рентабельность и период полной окупаемости проектов для указанных условий и полной загрузки производства;
- сравнить бизнес-идеи по ключевым параметрам, включающим как финансовые показатели и уровень существующей конкуренции в отрасли, так и прогнозы спроса на основную продукцию проекта.

Методы получения информации:

- Классический кабинетный анализ, включающий контент-анализ открытых источников печатных СМИ, тематических и отраслевых Интернет-порталов, новостных сайтов, сайтов компаний, сайтов органов местной власти, рекламных материалов, статистических источников;
- Опросы экспертов по отраслям;
- Собственные наработки и расчеты компании «Технологии Роста».

Допущения, принятые в рамках данного Обзора:

1. В предлагаемом Обзоре рассматриваются перспективные для российской экономики инвестиционные бизнес-проекты с точки зрения авторов, - аналитиков консалтинговой компании «Технологии Роста», на момент составления данного Обзора;
2. В понятие «инвестиции проекта» входят затраты на приобретение необходимого для старта проекта оборудования, технологий и разрешительной документации. В рамках проектов предполагается аренда производственных и складских помещений, поэтому затраты на приобретение недвижимости в инвестиции не включены;
3. Оборотные средства, необходимые для ведения хозяйственной деятельности, включены в понятие «текущие расходы». Для расчетов используются среднерыночные для ЦФО РФ ставки аренды, ФОТ, цены на расходные материалы, сырье и т.п., и наиболее подходящая для бизнеса система налогообложения;
4. Общий объем необходимых оборотных средств складывается из текущих производственных расходов и средств в складской продукции, запасах сырья, дебиторской задолженности покупателей;
5. Для расчетов финансово-экономических показателей проектов условно принимается, что инвестор использует собственные средства, и стоимость этих привлеченных средств для старта равна «нулю»;
6. Объем финансирования, необходимый для успешной реализации бизнес-идеи, включает инвестиции проекта и общий объем оборотных средств;
7. Период окупаемости и показатели рентабельности бизнес-проектов приводятся для варианта выхода на полную мощность производства с указанной производительностью, и организации продаж всей продукции по мере выпуска.

Бизнес-идея №1. Утилизация автомобильных шин

1.1. Краткая характеристика бизнес-идеи

В рамках Проекта предлагается организовать сбор и переработку использованных автомобильных покрышек в резиновую крошку, применяемую в качестве сырья для производства резиново-технических изделий промышленного и бытового назначения.



Динамичный рост парка легковых и грузовых автомобилей во всех развитых регионах РФ, и в первую очередь, в Москве и Подмосковье, приводит к постоянному накоплению изношенных автомобильных шин, которые являются источником длительного загрязнения окружающей среды. В то же время, амортизированные автомобильные шины содержат в себе ценное сырье: каучук, металл, текстильный корд.

Реализация данного Проекта предполагает применение экологически чистой технологии переработки, в то время как сейчас наиболее распространена утилизация путем простого сжигания старых автомобильных шин.

Организация производств по переработке вышедших из эксплуатации шин позволит не только решить экологические проблемы в районе, но и производить дешевые строительные материалы из продуктов переработки изношенных шин.

В настоящее время ниша по переработке использованных автопокрышек, получению ценного вторичного сырья и использованию его в производстве актуальной резиново-технической продукции в России практически не заполнена и имеет значительные перспективы для роста. Данный факт является очевидной предпосылкой для коммерческой целесообразности инвестирования в отрасль.

1.2. Краткая характеристика основной продукции, производимой в рамках бизнеса

Шинная резина является самой прочной и долговечной из всех используемых видов резин, обладает многими другими важными качествами - эластичность, стойкость к кислотам и щелочам, прочность на изгиб, растяжение и истирание. При механической переработке шин в крошку физико-химический состав резины практически не меняется.

Специальное оборудование по механической переработке резиновых автопокрышек позволяет получать тонкодисперсный резиновый порошок с размерами частиц до 0,5 мм, а также крошку более крупного помола с низкими энергетическими затратами.

Резиновая крошка, полученная в результате переработки изношенных автопокрышек, имеет многочисленные и перспективные области практического применения, что поможет обеспечить ее быструю и устойчивую реализацию на отечественном рынке, а также эффективное использование в высокорентабельных производствах конкурентно-способных изделий.

Порошковая резина используется в качестве добавки в резиновые смеси для изготовления:

- новых автомобильных покрышек, массивных шин и других резинотехнических изделий,
- модифицированного битума для производства асфальтобетона,
- рулонной кровли, резинового шифера,



- подкладок под рельсы,
- резинобитумных мастик,
- вулканизированных и не вулканизированных рулонных гидроизоляционных материалов,
- резиновой обуви.

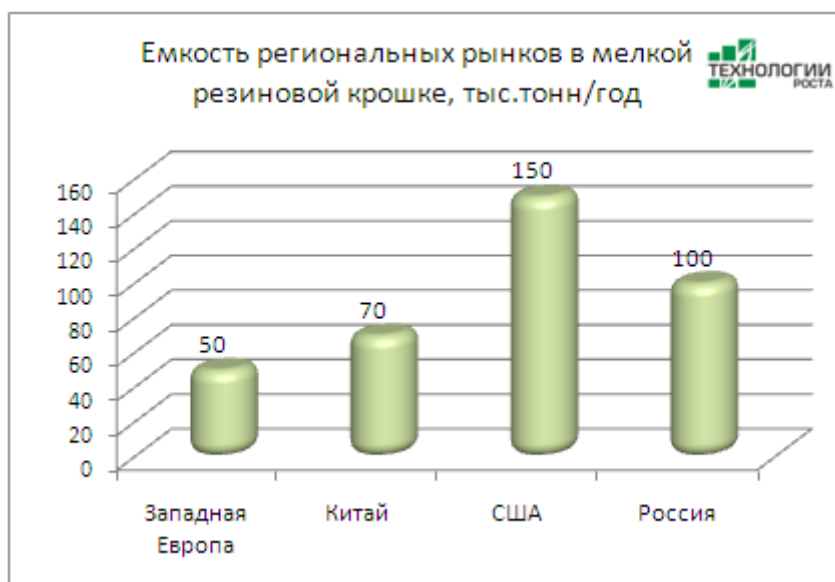
Также порошковая резина используется:

-

Одним из самых перспективных направлений использования резиновой крошки является обустройство автомобильных дорог. Ее введение в состав покрытия заметно снижает себестоимость работ, резко увеличивает срок службы, «смягчает» движение по оживленной автотрассе. Расход крошки составляет примерно 14-15 тонн на один километр дороги.

Ежегодная потребность России в резиновой крошке только для автодорожных покрытий по самым скромным подсчетам составляет примерно 40-45 тыс. тонн¹.

Диаграмма 1.



Источник: консолидированные данные СМИ, расчеты «Технологии Роста»

Совокупная емкость российского рынка потребления резиновой крошки в 2,0 – 2,5 раза выше, и достигает не менее 90 - 120 тысяч тонн в год. В настоящее время объем реального производства едва дотягивает до XXXX тысяч тонн.

Следует отметить, что в народном хозяйстве регулярно выявляются новые области эффективного использования резиновой крошки, а ее актуальность растет на фоне сокращения запасов нефти.

1.3. Общие тенденции российского рынка с точки зрения потребительского спроса

Мировой рынок тонкодисперсного резинового порошка, получающегося в результате переработки старых автомобильных шин, относится к активно развивающимся и наращивает темпы роста из года в год. Этому способствует ужесточение экологического законодательства стран, рост спроса на экологические товары со стороны потребителей, а также рост стоимости первичного сырья и его дефицит на мировом рынке.

¹ <http://www.novotrek.ru>

Исходя из потребности внутреннего российского рынка в мелкой крошке как минимум в 90-120 тыс. тонн в год, примерный размер рынка как минимум составляет XXX млрд. руб. в год.

Рост зарубежного рынка порошка составляет в среднем 30-35% в год.

Внутренний рынок порошка растет в среднем на XX% в год.

Такой вид отходов, как вышедшие из эксплуатации РТИ (резино-технические изделия), изношенные автомобильные шины с различными типами корда до недавнего времени в России практически не перерабатывались из-за отсутствия надежных технологий переработки, низких требований к экологии, малоэффективных технологий применения полученного сырья.

По оценкам аналитиков автомобильного рынка, средний возраст легкового авто в России на начало 2010 года составил 12 лет. Общее количество транспортных средств составляет около 37 млн. штук.²

Таким образом, ежегодно российскими владельцами автотранспортных средств выбрасывается почти порядка XXX млн. автопокрышек.

На сегодняшний день в России перерабатывается менее XXX% от всего объема образующихся объемов автомобильных шин и отходов РТИ. Доля переработки шинных отходов в России крайне мала, основной их объем легально или нелегально хранятся как на смешанных свалках с другими отходами, так и на свалках, предназначенных исключительно для использованных автопокрышек. При этом, автопокрышки в силу своих свойств является продуктом, в принципе не подходящим для захоронения. Контакт шин с дождевыми осадками и грунтовыми водами сопровождается вымыванием целого ряда токсичных органических соединений, а форма шин и специфичный вес из-за образования пустот не допускают регулируемого уплотнения свалки.

Развитые страны постепенно отходят от захоронения старых шин, выдвигая на передний план их переработку и вторичное использование. Среднеевропейский показатель переработки удалось увеличить до 83%.

Усиление экологического прессинга со стороны властей на предприятия, загрязняющие окружающую среду, в последние годы усиливается. С другой стороны, растет гражданская сознательность масс.

На фоне постоянного удорожания стоимости нефтяного сырья, используемого в производстве автопокрышек и других резиновых изделий, значение переработки старых шин в исходное сырье для производства, растет как с точки зрения экологического, так и экономического аспекта.

Благодаря появлению новых технологий и новых поколений оборудования для механической переработки шин, созданных специально для рынка России, бизнес по переработке использованных автошин начинает набирать обороты.

В настоящее время в России действуют около XXX предприятий по переработке автопокрышек. Среди них наиболее крупные: Волжский регенераторно-шиноремонтный завод, Чеховский регенератный завод (Московская область), «Теплиер-Центр» и «КамЭкоТе» (Москва). Участники рынка отмечают, что спрос на продукт переработки шин растет, и новые производства позволят его удовлетворить.

1.4. Технология и оборудование

Технологией, оказывающей минимальное негативное воздействие на окружающую среду, и, соответственно, вполне подходящую для участия проектируемого бизнеса в

² ИА Автостат

экологических программах любого региона РФ для получения льгот и преференций, является

Существует достаточно большой выбор по выбору подходящего оборудования, обладающего различными производственными характеристиками и работающего по разным технологиям.

В данном обзоре для старта бизнеса предлагается использовать один из самых простых и экономичных станков, с небольшой производительностью (переработка 2 тонны в смену). После наращивания и стабилизации объемов сбыта и запуска в производство полученной крошки, станок можно заменить на более высокопроизводительное оборудование.

Основной принцип работы станка -

Технология переработки автомобильных шин условно делится на три этапа.

Схема 1. Технология переработки

.....
.....

Оборудование применяется для промышленной переработки изношенных шин, как с текстильным, так и с металлическим кордом с предварительным удалением посадочного кольца на базе измельчающих устройств, работающих на принципах резания, высокоскоростного удара и упруго-деформационного воздействия.

Комплекс по переработке изношенных шин условно делится на два блока:

- Блок предварительного измельчения шин и отделения резины от металлического и текстильного корда (БПИ)
- Блок тонкого измельчения до размеров конечного продукта (БТИ).

Использование технологии позволяет получать резиновую крошку из автопокрышек с выходом 60-70%.

1.5. Качественная оценка необходимых ресурсов

Основным действующим производственным элементом Проекта является

На предприятии при работе в 3 смены будут заняты порядка 19 человек, включая производственный и административный персонал.

Для реализации Проекта потребуется производственное помещение площадью 200 – 300 кв.м, склад готовой продукции площадью около 150-200 кв.м и склад исходного сырья площадью 500 кв.м, который может быть и открытой площадкой.

Оборот склада сырья составляет 1 месяц, оборот склада готовой продукции – 2 недели.

Для удобства загрузки и выгрузки больших колес желательна небольшая крановая установка, грузоподъемностью 1- 4 тонны или автопогрузчик. Для доставки шин на место переработки нужен бортовой грузовик грузоподъемностью 1-3 тонны.

1.6. Необходимые лицензии и разрешения для начала хозяйственной деятельности

Способы измельчения изношенных автомобильных покрышек защищены патентами Российской Федерации. На утилизацию отходов необходимо получить Лицензию.

Для начала деятельности нужно также получить разрешение от администрации района и местной экологической службы.

1.7. Примерный объем инвестиций для старта Проекта по утилизации шин, другие финансовые показатели

Ключевыми факторами предлагаемого бизнеса является выход резиновой крошки из перерабатываемых автопокрышек, который определяется как качеством сырья, так и особенностями оборудования и применяемой технологии переработки. В данном проекте технологические потери ограничиваются 30% от загружаемой массы сырья.

Объем инвестиций в Проект по утилизации изношенных автомобильных шин напрямую зависит от выбранной технологии переработки и плановой производительности оборудования.

Предлагаемый в рамках данного Проекта комплекс по переработке шин с производительностью от 2 тонн шин в смену (XXX тонн крошки в месяц при 3-х сменной работе) стоит от XX до XXX млн. рублей в зависимости от производителя. Наиболее привлекательными по соотношению цена/качество является оборудование китайского производства, в том числе, собранное в Китае по заказам российских компаний. Для расчетов финансово-экономических показателей проекта (**Приложение 1**) стоимость комплекса принята равной 3,0 млн. рублей.

Затраты на приобретение автомобиля типа «Газель» около 450 тыс. рублей. Автопогрузчик будет стоить XXX тыс. рублей.

На получение лицензий и разрешений может уйти порядка XXX млн. рублей.

Совокупный объем инвестиций в основные средства составляет **4,35 млн. рублей**.

Средняя цена одной тонны резиновой крошки на внутреннем рынке достигает XXX тысяч рублей.³ Среднемесячная выручка от реализации готовой продукции (при цене реализации XXX тыс. рублей за тонну крошки) составит **XXX млн. рублей**.

Главная статья текущих затрат проекта, скорее всего, придется на стимулирование потенциальных поставщиков исходного сырья.

Диаграмма 2.



Источник: данные производителей оборудования, игроков рынка, расчеты «Технологии Роста»

По отзывам игроков рынка, многим из них приходится «оплачивать» услуги крупных потребителей автопокрышек, чтобы избежать вынужденных простоев из-за отсутствия сырья или неравномерности его поступления. При этом «доплаты» обычно укладываются в XXX тысяч рублей за тонну покрышек, в среднем крупные поставщики обеспечивают XXX% сырья. Второй весомой статьёй затрат станет ФОТ персонала (около XXX тыс.

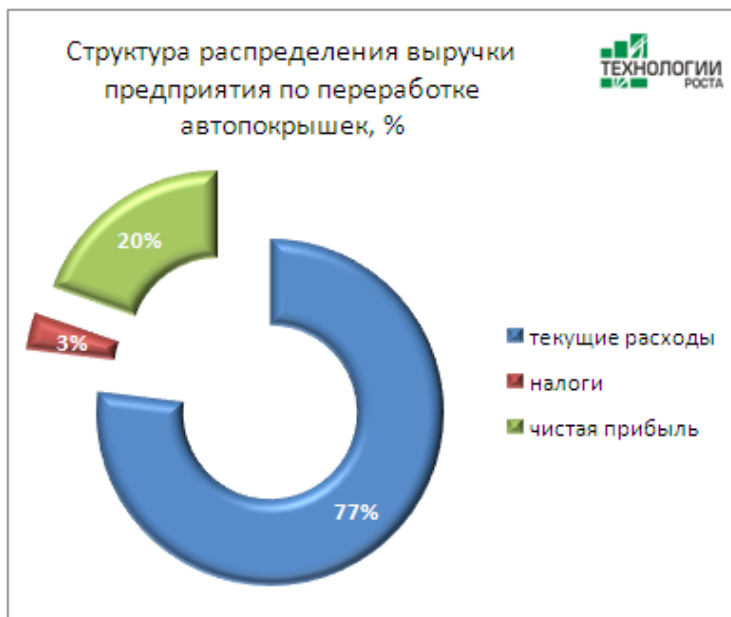
³ Обзор предложений и спроса на крошку в сети Интернет, май 2010 г., «Технологии Роста»

рублей в месяц).

Совокупные текущие производственные расходы немногим превысят **XXX млн. рублей** в месяц.

Для данного проекта для оптимизации налоговой нагрузки экономически целесообразным является применение Упрощенной системы налогообложения. В случае выбора УСН 15%, чистая прибыль предприятия составит **XXX млн. рублей** в месяц.

Диаграмма 3.



Источник: расчеты «Технологии Роста»

Рентабельность проекта определяется, в первую очередь, объемом затрат на приобретение сырья. При заключении взаимовыгодных договоров о партнерстве и сотрудничестве в области переработки шин и возврата крошки в качестве продукта на предприятие, при отсутствии платы за поставки шин на переработку, рентабельность может возрасти до XXX%.

Предлагаемый проект имеет расчетную рентабельность по чистой прибыли **XX%**, период окупаемости **XXX года**.⁴

Период окупаемости проектов аналогичного масштаба, по отзывам поставщиков оборудования и игроков рынка, составляет около XXX-XXX года.⁵

Для расчета необходимых оборотных средств проектируемого бизнеса, следует учесть оборачиваемость готовой продукции и сырья, а также среднюю дебиторскую задолженность. Аналитиками «Технологии Роста» приняты отраслевые нормы, которые в пересчете на абсолютные величины составят в месяц:

- Оборотные средства в составе сырья на складе на XX месяцев XXX тыс. рублей,
-

Таким образом, для старта бизнеса необходимы инвестиции в размере **XXXX млн. рублей** с учетом **XXX млн. рублей** оборотных средств. Расчетная таблица финансовых показателей бизнеса приведена в **Приложении 1**.

Если предприятие ориентировано на приобретение полнофункциональной целой линии производительностью от 3-5 тысяч тонн в год по переработке шин в резиновую крошку, то вместе с доставкой и шефмонтажем ее стоимость может возрасти до XXX – XXX млн.

⁴ Расчеты «технологии Роста», июнь 2010 г.

⁵ Данные экспертов рынка и поставщиков оборудования, июнь 2010 г.

рублей. При этом финансовые показатели бизнеса будут также отличаться от рассматриваемого проекта.

1.8. Возможные направления развития бизнеса

После выхода проектируемого предприятия на заданную мощность, целесообразным представляется

.....

Горизонтальная интеграция данного бизнеса включает организацию производственного цикла по выпуску готовых изделий из резиновой крошки.

Наиболее простым в исполнении и мало затратным с точки зрения дополнительных инвестиций представляется производство

.....

1.9. Выводы, рекомендации и перспективы бизнеса

Проект по утилизации изношенных автомобильных шин экологическим способом относится к бизнесу с низким порогом входа в отрасль. Этот вывод базируется на таких показателях, как:

-
-
-

В целом, только российский рынок ощущает дефицит в XXX – XXX тысяч тонн резиновой крошки различных фракций ежегодно, часть которого вполне может восполнить проектируемый бизнес.

Бизнес-идея №2. Фасовка бытовой химии в потребительскую упаковку

2.1. Краткая характеристика бизнес-идеи

В рамках данного Проекта предполагается закупка бытовой химии россыпью или в производственной таре у производителей и ее фасовка в потребительскую упаковку для оптовой продажи.



Бытовая химия является одним из очень немногих видов товаров повседневного спроса, который требует обязательной фабричной расфасовки для розничной торговли. Потребительская упаковка чаще всего находится в пределах от 200 г до 5 кг (литров).

Наиболее важными факторами с точки зрения успешной реализации Проекта является

.....

.....

Бизнес по фасовке бытовой химии относится к активно развивающимся перспективным сегментам экономики, и является проектом с быстрым стартом и низким порогом входа в отрасль.

2.2. Краткая характеристика основной продукции

Бытовая химия прочно вошла в перечень регулярно потребляемых продуктов россиянами. Бытовая химия в основном состоит из 2 классов продуктов: СМС (синтетические моющие средства) и ЧС (чистящие средства).

К наиболее популярным в России продуктам бытовой химии и средств по уходу можно отнести:

-
-
- стиральные порошки, отбеливатели, кондиционеры и другие средства для белья,

В рамках старта одного Проекта целесообразным представляется ограничение ассортимента XX– XX позициями в разной весовой фасовке на каждую линию.

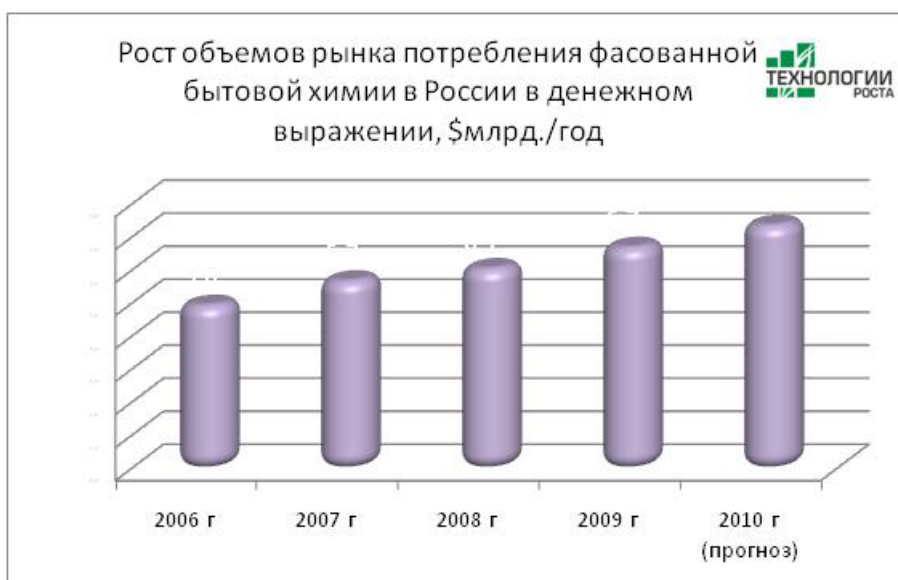
Для фасовки выбранных сегментов бытовой химии предлагается использовать не только традиционную упаковку, но и

К таким типам упаковки относится, например,

2.3. Общие тенденции российского рынка с точки зрения потребительского спроса

Объемы потребления бытовой химии в России ежегодно растут, чему способствует разнообразие ассортиментной линейки, ее постоянное обновление за счет ввода псевдо новых продуктов, а также активная рекламная поддержка своей продукции основными производителями.

Диаграмма 4.



Расчеты «Технологии Роста»

Несмотря на активный рост, уровень потребления россиянами синтетических стиральных средств и всей бытовой химии в частности, до сих пор гораздо ниже среднеевропейского.

Именно этот факт дает основания рассчитывать на продолжение стабильного наращивания потребления бытовой химии нашими домохозяйствами ближайшие 5 лет.

Снижение покупательского спроса в целом за 2008 – 2009 годы практически не оказало негативного влияния на объемы потребления бытовой химии.

Самыми быстрорастущими категориями рынка бытовой химии в настоящее время являются:

-
-

На долю стиральных порошков приходится порядка XXX% продаж в стоимостном выражении. При этом рост составил XX%, стимулом которого являлись инновации продукта и упаковки.

Вторая по объемам категория, выросли в рознице на XXX%.

.....

2.5. Качественная оценка необходимых ресурсов

Реализация Проекта по фасовке бытовой химии требует производственного помещения от XXXX кв.м. Этого места будет достаточно для установки фасовочной линии для сыпучих материалов и организации склада. Монтаж фасовочной линии для розлива жидкой бытовой химии потребует примерно столько же места.

Для обслуживания полуавтоматической линии производительностью около XXXX тонн в месяц требуется XX человека в смену. Для обслуживания автоматической линии производительностью XXX тысячи тонн в месяц, необходимо XXX человек.

.....

Как показывает анализ цен оптовых поставок нефасованной бытовой химии (навалом, в биг-бэгах, в бочках и т.п.), предложения отечественных производителей (в том числе и из стран СНГ) как в цене, так и в качестве продукции

.....

2.8. Примерный объем инвестиций для старта бизнес-идеи и другие финансовые показатели проекта по фасовке

Основные инвестиции Проекта пойдут на приобретение фасовочной линии для сыпучих продуктов или линии розлива для жидких продуктов. Стоимость оборудования зависит от его производительности и торговой марки.

Простейшие полуавтоматические фасовочные линии с производительностью XXX кг/час для фасовки в бумажные или полиэтиленовые пакеты сыпучих материалов, стоят от €XXX – XXX тысяч. Для расчетов данного проекта стоимость фасовочной линии принята равной XXX млн. рублей. Обычно закупается добавочное оборудование (например, другие типы дозаторов, загрузочные устройства, оборудование для наклейки этикеток, т.п.), которые увеличивают инвестиционные затраты на оборудование примерно вдвое.

С учетом приобретения грузового автомобиля для доставки готовой продукции в торговые сети, инвестиции в основные средства проекта составят **XXXX млн. рублей**. Подробные расчеты приведены в **Приложении 2**.

Полуавтоматическая линия с производительностью XXX тонн в месяц, рекомендуемая в рамках данного проекта, даст месячный оборот **XXXX млн. рублей** при средней отпускной цене упакованного порошка XXX руб./кг.

Закупочные цены на сырье зависят от вида бытовой химии и производителя. Так, стиральные порошки немецкого производства в биг-бэгах по 800 кг в среднем обойдутся

по 0,69 евро/ кг EXW.⁶ С учетом доставки и таможенных платежей, затраты поднимутся почти на XXX %.

Оперативные расходы бизнеса состоят в основном из затрат на

.....

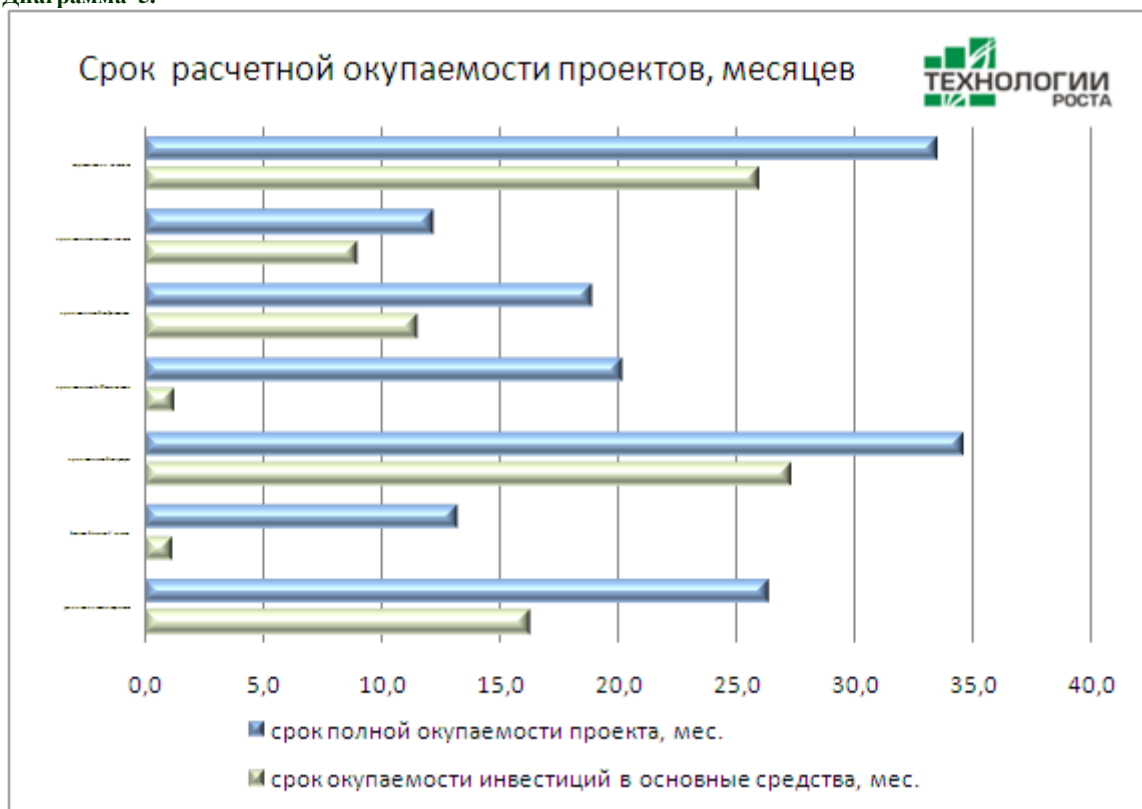
Расчетная рентабельность проекта по чистой прибыли достигает XX%⁷, период окупаемости, наступает в течение XXX после поступления средств от продажи готовой продукции.

8. Сравнительный анализ финансово-экономических показателей предлагаемых бизнес-идей

Все предлагаемые в данном исследовании бизнес-идеи требуют сравнительно небольших инвестиций в оборудование и оснащение производства. Минимальные инвестиции в размере XXX млн.рублей идут на организацию выращивания грибов-вешенки, максимальные в размере XXXX млн.рублей нужны для запуска

.....

Диаграмма 5.



Источник: Расчеты «Технологии Роста»

Предлагаемые бизнес-идеи обладают коротким периодом окупаемости, что делает их весьма привлекательными в условиях нестабильной экономики.

⁶ Данные экспресс-обзора «Технологии Роста» коммерческих предложений на международных порталах сети Интернет, июнь 2010 г.

⁷ Расчеты «Технологии Роста», июнь 2010 г

Минимальное время окупаемости инвестиций в основные средства принадлежит проектам

Период полной окупаемости всех проектов укладывается в срок от 12-ти месяцев доXXX лет.

.....

Каждый из рассматриваемых проектов имеет свои слабые и сильные стороны (см. **Таблицы 1 и 2**).

В целом следует отметить, что все представленные бизнес-идеи имеют хорошие перспективы для реализации в России в течение ближайших 2-3 лет.

Однако, чтобы учесть все нюансы и нейтрализовать инвестиционные риски, перед запуском проектов необходимо провести рыночные исследования региона реализации идеи, и провести расчеты для конкретных условий работы бизнеса.

9. Информация о компании

Компания ООО «Технологии Роста»

- специализируется на разработке и внедрении прикладных технологий повышения эффективности среднего и малого бизнеса. Мы готовы:

- разработать подробные бизнес-планы,
- рассчитать инвестиционные риски и предложить меры по их снижению;
- провести маркетинговые исследования рынка, потребителей, продукта,
- поставить системы маркетинга и продаж,
- разработать эффективную стратегию продвижения;
- оптимизировать бизнес-процессы,
- найти нестандартные управленческие решения,

которые помогут нашим партнерам получать больше прибыли без дополнительных инвестиций.

Генеральный директор

Тамара Валентиновна Решетникова

ООО «Технологии Роста»

Т.т. +7 (919) 766-56-02

7 производственных бизнес-идей. Стартовые инвестиции до 10 млн. рублей

Таблица 1. Сравнение бизнес-идей по финансовым показателям эффективности бизнеса

| № | бизнес-идея | инвестиции в оборудование, технологию, ТУ, млн.руб. | оборотные средства, млн.руб./месяц | плановая выручка, млн.руб./месяц | чистая прибыль, млн.руб./год | рентабельность, % | срок окупаемости инвестиций в основные средства, мес. | срок полной окупаемости проекта, мес. | срок полной окупаемости проекта, лет |
|-----|-------------------------|---|------------------------------------|----------------------------------|------------------------------|-------------------|---|---------------------------------------|--------------------------------------|
| 1 | утилизация автопокрышек | 4,4 | | | | | | | |
| 2 | фасовка бытовой химии | | | | 37,5 | | | | |
| ... | | | | | | 25% | | | |
| 7 | | | | 33,8 | | | | | |

Таблица 2. Сравнение бизнес-идей с точки зрения рыночных перспектив проекта

| № | Бизнес-идея | Основные «минусы» проекта | Основные «плюсы» проекта | Варианты развития бизнеса |
|---|-------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------|
| 1 | | | | |

10. Выводы

Сравнение 7-ми бизнес-идей, представленных в данном исследовании, дают основание полагать, что все рассмотренные виды бизнеса имеют рыночные перспективы для развития и наращивания производства. Некоторые из них предполагают использование новых технологий, другие мало представлены на отечественных предприятиях, третьи нацелены на выпуск продукции, имеющей большой потенциал импортозамещения или экспорта.

Часть бизнес-идей, несмотря на небольшие инвестиционные затраты в оборудование и оснащение, требуют для реализации значительных ресурсов из-за значительных оборотных средств, другие смогут стартовать при экономичном бюджете.

Выбор инвестором конкретного бизнеса зависит от наличия финансовых ресурсов для целевого инвестирования в проект, и желания встроить его в существующий бизнес.

Важным фактором успешности любого бизнеса является четкое понимание конкурентной ситуации на рынках сбыта и поставок сырья. В данном исследовании конкурентный анализ и оценка потребительского спроса проводились только обзорно, для получения общего представления о состоянии и перспективах проектируемого бизнеса.

После выбора потенциальным инвестором наиболее интересной на его взгляд бизнес-идеи, рыночная конъюнктура должна быть подробно проанализирована с точки зрения:

- Присутствия основных игроков на местном рынке,
- Степени сложившейся конкуренции в регионе,
- Объема основной целевой аудитории потребителей в регионе,
- Ценовой политики продаж конкурентов,
- Используемых конкурентами каналов продвижения,
- Отраслевого порога вхождения,
- Общих тенденций и перспектив развития рынка в целом по конкретному региону.

Только после детального исследования регионального рынка спроса и предложения, целесообразно провести финансово-экономические расчеты с учетом выявленных особенностей в возможных объемах доходной и расходной части для выбранной финансовой модели проектируемого предприятия.

Компания «Технологии Роста» планирует продолжать работу по теме «Бизнес-Идеи», проводить маркетинговые исследования, оценивать потенциал и перспективы и других видов бизнеса, кроме представленных в данном исследовании.

В настоящее время аналитиками «Технологии Роста» оцениваются коммерчески привлекательными для реализации в России такие бизнес-идеи, как:

- Утилизация и переработка макулатуры (картона) во вторичные материальные ресурсы,
- Утилизация аккумуляторов,
- Переработка лома цветных металлов,
- Производство промышленной пластиковой тары,

- Производство деревянной специализированной тары для хранения свежих овощей,
- Организация склада ответственного хранения грузов,
- Организация Торгово-Распределительного Центра оптовых и мелкооптовых продаж товаров или продуктов, поступивших на ответственное хранение,
- Фасовка неорганических удобрений, стимуляторов роста и ядохимикатов в потребительскую упаковку,
- Фасовка семян в потребительскую упаковку,
- Производство газонных покрытий,
- Производство композитных материалов,
- Производство керамогранита,
- Производство пластиковых РР труб,
- Обработка стеклянных и зеркальных поверхностей с нанесением рисунка,
- Производство пеллет,
- Производство и реализация светонакопительных красок,
- Организация рекреационного водоема для платной рыбалки,
- Выращивание птицы,
- Выращивание зелени в закрытом грунте,
- Заморозка свежих овощей,
- Производство одноразовой упаковки из полипропилена,
- Организация предприятия бытовых услуг,
- Организация предприятия быстрого питания,
- Организация школы обучения иностранным языкам,
- Другие бизнес-идеи в сфере производства, услуг, образования и т.п.

Предлагаем читателям нашего первого исследования по теме «Бизнес-идеи», сделать свои предложения по направлениям исследования, наиболее интересным и перспективным с их точки зрения.

11. Приложения. Расчетные таблицы финансово-экономических показателей бизнес-идей

Приложение 1. Расчеты финансово-экономических показателей предприятия по переработке автопокрышек

| № п/п | Показатель | значение, УСН | значение, ОСН |
|----------|--|---------------|---------------|
| 1 | Инвестиции в основные средства, лицензии и разрешения, руб. | | |
| 1.1 | Комплекс по переработке шин | | |
| 1.2 | Грузовой автомобиль "Газель" | | |
| 1.3 | Автопогрузчик | | |
| 1.4 | Лицензии и разрешения | | |
| 2 | Выручка от реализации готовой продукции в месяц, руб. | | |
| 2.1 | Производительность оборудования, тн сырья в смену | | |
| 2.2 | Доля потерь при переработке сырья в готовую продукцию, % | | |
| 2.3 | Производительность оборудования, тн готовой продукции в смену | | |
| 2.4 | Количество смен в рабочем дне | | |
| 2.5 | Количество рабочих дней в месяце | | |
| 2.6 | Выпуск готовой продукции в месяц, тн | | |
| 2.7 | Цена готовой продукции, руб./тн | | |
| 2.8 | Цена сырья, руб./тн | | |
| 2.9 | Доля поставки сырья за деньги | | |
| 3 | Затраты на производство в месяц, Итого, руб. | | |
| 3.1 | Затраты на сырьё в месяц | | |
| 3.2 | ФОТ | | |
| 3.3 | Налог на ФОТ | | |
| 3.4 | Коммунальные услуги, электроэнергия | | |
| 3.5 | Аренда помещений | | |
| 3.6 | ГСМ | | |
| 3.7 | Прочее (мешки, тара, ..) | | |
| 4 | Прибыль от реализации в месяц, руб. | | |
| 5 | Налоговая нагрузка | | |
| 5.1 | НДС | | |
| 5.2 | Налог на прибыль | | |
| 6 | Чистая прибыль, руб. | | |
| 7 | Рентабельность по чистой прибыли, % | | |
| 8 | Необходимые средства для финансирования проекта, итого руб. | | |
| 8.1 | Оборот склада сырья, месяцев | | |
| 8.2 | Оборот склада готовой продукции, месяцев | | |
| 8.3 | Оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей, мес. | | |
| 8.4 | Оборотные средства в запасе сырья | | |
| 8.5 | Оборотные средства в запасе готовой продукции | | |
| 8.6 | Оборотные средства в дебиторской задолженности | | |
| 8.7 | Необходимые оборотные средства, итого | | |
| 9 | Время окупаемости инвестиций в основные средства, месяцев | | |
| 10.1 | Время полной окупаемости проекта, месяцев | | |
| 10.2 | Время полной окупаемости проекта, лет | | |

.....
