# **РЕЗЮМЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование бизнеса: *Рециклинг: от прошлого к будущему*** | |
|  | |
| **Вид деятельности:** переработка вторсырья, производство и реализация мягких игрушек | |
|  | |
| **Краткое описание бизнеса:** | |
| В современном меняющемся мире, перенасыщенном многими товарами, особое место занимает одежда. Порой ее не успевают носить, гонясь за модой. Но как говорится, нет ничего бесконечного и нам хотелось дать Второй шанс бывшей в употреблении одежде.  Наша идея: переработка вторсырья из одежды. Предлагается создать центр приема устаревшей одежды, разобрав которую, часть можно вторично продавать в швейные цеха, магазины Ткани, часть использовать на создание игрушек.  Переработка старой одежды позволит сэкономить ресурсы для страны в целом и улучшит экологическую обстановку в Республике Бурятия.  На данный момент в Республике Бурятия только два предприятия занимаются старой одеждой, при этом ни одно не перерабатывает и использует повторно, а в основном занимаются утилизацией (Экоальянс), либо использует в благотворных целях (СБЦ Ниточка) | |
| **Краткая характеристика продукта/услуги:** | |
| Нами предполагается выпуск мягких игрушек, изготовленных из переработанного вторсырья (одежду будем разбирать на составные части) | |
| **Способ продаж:** | |
| - прямые продажи  - продажи с маркетсплейстов | |
| **Потенциальные потребители:**  - предприниматели, занимающиеся реализацией тканей и швейной фурнитуры  - предприниматели, занимающиеся продажей цветов и соответствующей атрибутикой | |
| **Необходимый стартовый капитал – 274 200 руб.** | |
| **Источники стартового капитала:** | |
|  | руб. |
|  | руб. |
|  | руб. |
| **Срок реализации проекта: неограниченный** | |
|  | |
| **Количество сотрудников:** 5 | |
|  | |
| **Срок окупаемости проекта: 1 год** | |
|  | |

# 

1. **Анализ рынка, потребителей**

|  |
| --- |
| **Ситуация в отрасли:** |
| Бизнес по переработке изделий из устаревшей одежды является достаточно привлекательным ввиду практически бесплатной сырьевой базы – одежда собирается у населения и затем происходит процесс переработки. Если обеспечить регулярные поставки сырья на переработку и найти постоянных покупателей готовой продукции в больших количествах, то такой бизнес будет, безусловно, прибыльным. |
| **Анализ потребителей:** |
| Основные потребители фурнитуры, снятой с одежды – швейные мастерские, ателье, мастерские по ремонту одежды. Синтепон и прочие наполнители, будут также повторно реализованы в данные места продаж, а также использоваться при производстве игрушек. В свою очередь, игрушки можно продавать предпринимателям, занимающимся автоматами с игрушками, цветочным магазинам и в розницу. |
| **Объем рынка:** |
|  |
| 1. **Анализ конкуренции:**     В Республике Бурятия отсутствуют предприятия, которые занимаются переработкой текстильного вторсырья, поэтому говорить о конкуренции не приходится. Есть два предприятия близкие по производственной линии и это: |
| 1. «Экоальянс» – утилизация одежды, утилизация макулатуры. Сюда поставляется одежда, не подлежащая восстановлению. 2. Социально – благотворительный проект «Ниточка», также не занимается переработкой. |
| **3. Законодательные требования**  Начать производство и сбыт мягких игрушек можно на общих основаниях, поскольку особых требований законодательства к этому бизнесу нет. **Нам потребуется:**  • Зарегистрироваться в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя.  • Встать на учет в налоговой службе.  • Получить заключения от санитарно-эпидемиологической и пожарной служб о безопасности используемых в производстве помещений.  Дополнительно можно получить заключение санитарно-эпидемиологической службы о безопасности производимой продукции.  Сертификат по техническому регламенту таможенного союза - 54 820 руб |

При разработке эскиза мягкой игрушки необходимо учитывать требования ГОСТ к мягким игрушкам.

В соответствии с ГОСТ Р 51555-99 «Игрушки» настоящий стандарт устанавливает требования к физическим и механическим свойствам игрушек и методы испытания этих свойств. Стандарт распространяется на детские игрушки, к числу которых относятся изделия или материалы, предназначенные для игр детей до 14 лет. Стандарт распространяется на новые игрушки с учетом назначения, прогнозируемой продолжительности нормального использования и предполагаемого поведения ребенка. Настоящий стандарт содержит специфические требования к игрушкам для детей младше 36 мес и для совсем маленьких детей, которые еще не могут самостоятельно сидеть. К числу игрушек для детей младше 36 мес, на которые распространяется данный стандарт, относятся игрушки с мягким наполнением и простой формой, позволяющие ребенку держать их руками и прижимать к себе.

Стандарт также устанавливает требования к упаковке игрушек и предупредительной информации на игрушках и упаковке.

Требования настоящего стандарта не распространяются на музыкальные инструменты, спортивные снаряды и аналогичные изделия, но при этом распространяются на игрушки, являющиеся моделями таких изделий.

Настоящий стандарт не содержит требований к электротехнической безопасности игрушек.

Сырье и материалы, применяемые для изготовления мягкой игрушки, должны отвечать гигиеническим требованиям (должны быть чистыми и неинфицированными).

Мягкая игрушка должна соответствовать требованиям к прочности и пожаро- и взрывобезопасности. Швы мягкой игрушки должны быть прочными. Ворсинки не должны оставаться в руках, ведь ребенок будет обязательно теребить игрушку, целовать. Если оторвавшиеся ворсинки попадут ему в рот, это может спровоцировать стоматит, а в худшем случае большое количество съеденных длинных ворсинок могут попасть в желудок.

Мягкие игрушки (куклы, фигурки животных и др.) размером более 150 мм с ворсовой (искусственный мех, бархат, плюш и т. п.) или тканевой верхней поверхностью (за исключением кукол с мягким туловищем, у которых голова, руки и ноги изготовлены полностью из полимерных материалов без использования ткани) должны иметь скорость распространения пламени по поверхности не более 30 мм/с.

Модель мягкой игрушки «Медвежонок» представлена на рисунке 1.

Медвежонок, выполненный по данной модели, может быть лесным или домашним. Разница состоит в материале, из которого будет выполнено туловище. Для «дикого» варианта туловище должно быть выполнено из искусственного меха, такого же, как для головы и лап, для домашнего - из любой ткани (медведь в комбинезоне).

Модель «Медвежонок» представляет собой мягкую игрушку, выполненную из искусственного меха, наполнителя, в качестве элементов отделки используются делали для мордочки: рот, глаза. Игрушка, выполненная по модели «Медвежонок», может быть любого размера, выбираем высоту игрушки 20 см.

## **4. План маркетинга**

**Продукт/услуга:**

- швейная фурнитура (бегунки, пуговицы, молнии, прочие атрибуты)

- наполнители (синтепон, пух)

- мягкие игрушки (изготовленные из полученного вторсырья)

**Клиенты:**

- предприниматели, занимающиеся реализацией тканей и швейной фурнитуры

- предприниматели, занимающиеся продажей цветов и соответствующей атрибутикой

## **Описание продукта/услуги**

Таблица 1 – Основные виды продукции

|  |  |
| --- | --- |
| **Продукт 1:** - **швейная фурнитура** | |
| Качество | восстановленное |
| Цвет | Вся палитра |
| Размер/вес | Штучный товар |
| Упаковка | Расфасованные в крафт - пакеты |
| **Продукт 2: наполнители (синтепон, пух)** | |
| Качество | Восстановленное |
| Цвет | В зависимости от типа наполнителя |
| Размер/вес | Кг |
| Упаковка | Фасованные по пакетам |
| **Продукт 3: мягкие игрушки** | |
| Качество | **Хорошее** |
| Цвет | **Вся палитра** |
| Размер/вес | **Мелкогабаритные** |
| Упаковка | **В индивидуальной упаковке** |

4.2. **Месторасположение**

Пункты приема устаревшей одежды будут находиться в крупных магазинах и торговых центрах.

Стоимость подобного контейнера около 30 000 руб, понадобится 5 контейнеров. Основной поставщик с г. Екатеринбурга.

 

Помещение, где будет производиться переработка вторсырья будет арендованным и расположится по адресу: г. Улан-Удэ, ул. Оцимика, 30б (помещение 180м2, аренда – 40 000 руб/ месяц)

## Продвижение

Метод реализации продукции

- прямые продажи (заключать договора с магазинами)

- через маркетплейсы (Озон)

Основные пути продвижения продукции на рынок:

- реклама: в сети Интернет: вКонтакте, Одноклассники, Телеграмм, Яндекс Дзен, затраты 0.

- создание интернет – каталога «Второй шанс» (интернет – сайт магазина)

- участие в социально – значимых проектах Республики Бурятия с предоставлением нашей продукции на буклетах

Можно как вариант, обратиться к известным людям Бурятии и попросить ненужные вещи.

**5. Производственный план**

* 1. **Производственная цепочка**

Нами предполагается следующая последовательность процесса производства и реализации продукции:

1. Информирование людей о переработке устаревшей одежды
2. Сбор одежды в пунктах приема
3. Доставка одежды до места переработки
4. Сортировка одежды. После сбора одежда разделится на три группы:

- повторное использование

- тряпки и наполнители

- фурнитура

1. Далее материалы, предназначенные для производства мягких игрушек будут проходить обеззараживание и чистку.
2. Производство самой игрушки или другого изделия из вторсырья.
   1. **Производственный план**

Таблица 2. Основные затраты на оборудование и расходные материалы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Кол-во** | **Цена (руб)** | **стоимость** |
| 1 | Кассовый аппарат | 1 | 14 200 | 14 200 |
| 2 | Покупка боксов | 5 | 30 000 | 150 000 |
| 3 | Стиральная машинка | 1 | 50 000 | 50 000 |
| 4 | Швейная машинка | 3 | 15 000 | 45 000 |
| 5 | Утюг - отпариватель | 1 | 10 000 | 10 000 |
| 6 | Гладильная доска | 1 | 5 000 | 5 000 |
| 7 | Расходные материалы: нитки, иголки, булавки, пуговицы, сантиметр и т.д. | 1 | 3200 | 3200 |
|  | итого | х | х | 274 200 |

Амортизация

Благодаря амортизационным отчислениям у предприятия формируется собственный денежный источник. Используется он с целью финансирования не только текущей деятельности, но и для инвестиций.

Нами выбран линейный метод начисления амортизации. Формула для расчетов:

А= ПС/Т,

Где ПС – первоначальная стоимость оборудования

Т – полезный срок использования оборудования.

А = 274 200/10 = 27 420 руб

* 1. **Персонал**

Для работы в небольшом цехе нам потребуются:

- швеи – 3 шт.

- администратор по совместительству дизайнер, рекламодатель – 1

- водитель по совместительству грузчик (для доставки сырья и продукции в магазины) -1.

Бухгалтерия будет отдана на аутсорсинг.

# **6. Финансовый план**

* 1. **Калькуляция себестоимости.**

Таблица 3 - Прямые материальные затраты на единицу продукции/услуги

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Сырье/материалы** | **Покупная стоимость** | **Количество на единицу продукции/услуги** | **Стоимость на единицу продукции/услуги** |  |
| Синтепон | 0 | 0,326 гр. | 0 | Вторсырье |
| Ткань | 0 | 0,53 на 0,53 м2 | 0 | Вторсырье |
| Фурнитура (глазки, носик) | 589 руб | 1000 шт | 0,59 руб | Заказ с маркетплейста |
| Швейный набор | 494 руб | 100 шт | 4,94 | Заказ с маркетплейста |
| Стирка | 500 руб | 0,4 | 125 р | - |
| **Итого:** | 1583 руб | **-** | 130,25 руб. |  |

6.2. Фонд оплаты труда

Таблица 4 - Основные затраты на оплату труда

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Структурное подразделение** | | **Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория), квалификация** | **Количество** | **Тарифная ставка** | **Всего ФОТ в мес, руб.** | **Итого ФОТ за год, в руб.** |
| **Наименование** | **Код** | **Штатных единиц (ставка)** | **(оклад в месяц) и пр., руб** |
| Основное производство |  | Швея | 3 | 28 930 руб | 86 790 руб | 1 041 480 |
| Административный |  | Администратор | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Вспомогательный |  | Водитель | 1 | 28 930 руб | 28 930 руб | 347 160 руб |
| **Итого за год ФОТ, в руб.** |  | **-** | **5** | **-** | **115 720 руб.** | **1 388 640 руб.** |

Таблица 5 - Внебюджетные фонды по итогам года

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **ФОТ в год, руб** | **Категория самозанятые** | **Итого взносы в фонды за год:** |
|
| Швея | 1 041 480 | 0 | 0 |
| Администратор | 0 | 0 | 0 |
| Водитель | 347 160 руб | 0 | 0 |
| **Итого взносы в фонды за год:** |  | **0** | **0** |

Таблица 6 - Расчет косвенных затрат

|  |  |
| --- | --- |
| **Косвенные затраты за месяц** | **Сумма в месяц** |
| Аренда помещения | 40 000 |
| Коммунальные услуги | 4000 |
| Амортизация | 27 420 |
| Продвижение и реклама | 0 |
| Прочие расходы | 0 |
| **Общая сумма косвенных затрат на месяц:** | **71 420 руб.** |

Таблица 7 - Общие расходы в месяц

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид затрат** | **Сумма на 1 ед. продукции/услуг** | **Планируемый средний объем продаж продукции/услуг** | **Сумма в месяц** |
| Прямые материальные затраты | 130,25 руб. | 1000 шт | 130 250 руб. |
| Затраты на оплату труда с учетом отчислений | 115 720 руб. | | |
| Косвенные затраты | 71 420 руб. | | |
| **Итого:** | - | - | **317 390 руб.** |
| **Общие расходы на 1 ед. продукции** | - | - | **317,39 руб.** |

СРОК ОКУПАЕМОСТИ = 1 год

1. Оценка рисков

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Риск | Мероприятия по минимизации рисков |
| Подготовительная стадия | | |
|  | Невыполнение договоров поставки товаров | Риск, связанный с невыполнением договора поставки, имеет очень маленькую вероятность, так как предприятие работает с надежными и проверенными поставщиками. Поставки товаров четко спланированы. |
|  | Неустойчивость спроса | Риск, связанный с неустойчивостью спроса. Если, например, падение спроса произойдет по качественным причинам (несоответствие запросам потребителей по качеству и цене товаров), то в этом случае имеет смысл работать с другими поставщиками, а также более тщательно подходить к планированию собственных затрат с целью уменьшения торговой надбавки. |
|  | Снижение цен конкурентами | Риск, связанный с действиями конкурентами, достаточно велик, так как их действия могут быть непредсказуемыми, поэтому политика предприятия направлена на внимательное изучение и оценку конкурентов не только в процессе подготовки данного проекта, но и в течение всей деятельности фирмы. |
|  | Появление новых конкурентов |
|  | Порча или потеря товара | Риск, связанный с порчей или потерей товара. Данный риск сокращен, так как, во-первых, большинство поставщиков сами доставляют продукцию в оптимальные сроки, во-вторых, у предприятия имеется штатный водитель и автомобиль для перевозки продукции, в-третьих, между цехами налажен процесс переброса товаров во избежание их порчи. |
|  | Квалификация кадров | Риск, связанный с низкой квалификацией кадров, сокращен за счет тщательного отбора персонала и обучения персонала при приеме на работу. |
|  | Текучесть кадров | Риск, связанный с текучестью кадров, сокращен за счет использования предприятием материального и социального стимулирования работников. |
|  | Экологические риски | Экологические риски сокращены за счет заключения договоров на вывоз мусора, соблюдения санитарно-гигиенических норм на объектах. |
|  |  |  |

# **ПЛАН ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ НАЧАЛА БИЗНЕСА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Мероприятия** | **Сроки** |
| 1 | Подготовка помещения |  |
| 2 | Подготовка пакета документов на регистрацию бизнеса |  |
| 3 | Государственная регистрация бизнеса |  |
| 4 | Заключение договора аренды |  |
| 5 | Открытие расчетного счета |  |
| 6 | Изготовление печати |  |
| 7 | Оповещение госорганов об открытии бизнеса |  |
| 8 | Получение лицензий, разрешений |  |
| 9 | Поиск персонала |  |
| 10 | Приобретение техники и мебели для оснащения офиса |  |
| 11 | Заключение договоров с сотрудниками |  |
| 12 | Запуск бизнеса |  |

Срок реализации проекта: бизнес – план рассчитан на год

Срок окупаемости проекта: 1 год