



Стандартизация в системе управления качеством продукции: опыт стран Европейского Союза и перспективы сотрудничества



Изучение взаимосвязи окружающей среды и здоровья человека с использованием опыта Европейского Союза



Развитие зеленых навыков в сфере предпринимательства и бизнеса на основе Европейского опыта



Продвижение передовых европейских практик по оценке и сохранению биоразнообразия в России



Социальная политика Европейского союза



**JEAN MONNET
ACTIVITIES**

**30 YEARS
OF EXCELLENCE
IN EU STUDIES**



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ «GREEN IDEA- GREAT BUSINESS»



THE PROJECT OF PROCESSING WILD PLANTS

THE ESSENCE OF THE PROJECT



10 tonne/season



**Khanty-Mansi
Autonomous Area,
Nizhnevartovsk**



220 m²



The project considers the organization of a small complex procurement and reception center, the main function of which includes not only the purchase of wild raw materials from the population, but also its processing – harvesting and processing of berries

**«The strategy of social and economic development of
Khanty-Mansi Autonomous Area-Ugra»**



Minimization of environmental damage from
current economic activities



Radical reduction of environmental damage
accumulated during previous years of
management

**THE PROJECT TO CREATE FOOD PRODUCTS USING WILD
PLANTS IN AN ECO-SUSTAINABLE WAY**



Support for local
production



The decrease in the
level of soil erosion



The decrease in the
level of water pollution



Without GMO

MARKET SEGMENTATION

Orientation

Target audience

Points of sale

Gifts

B2B

Gift shops, airport,
railway station

Internet-sales

B2C

Website

Local citizens

B2C

Website

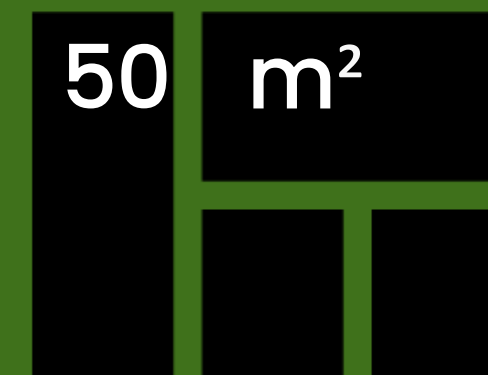
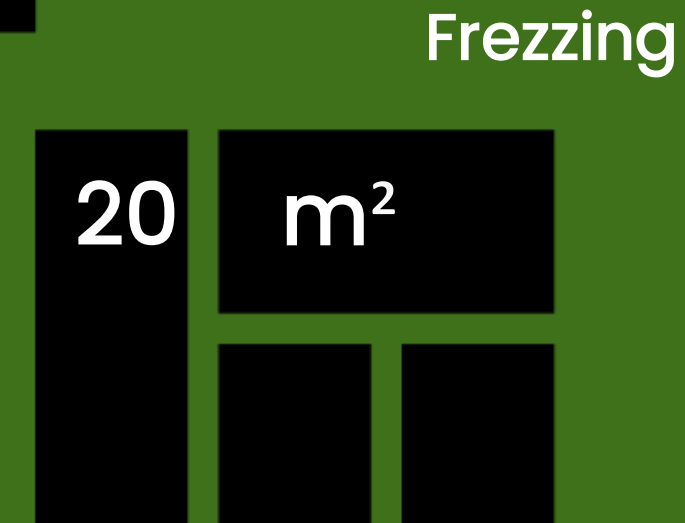
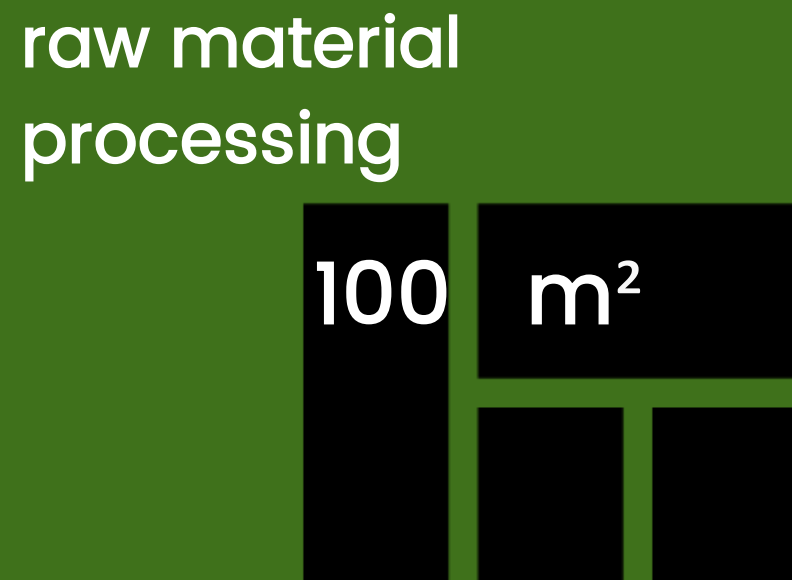
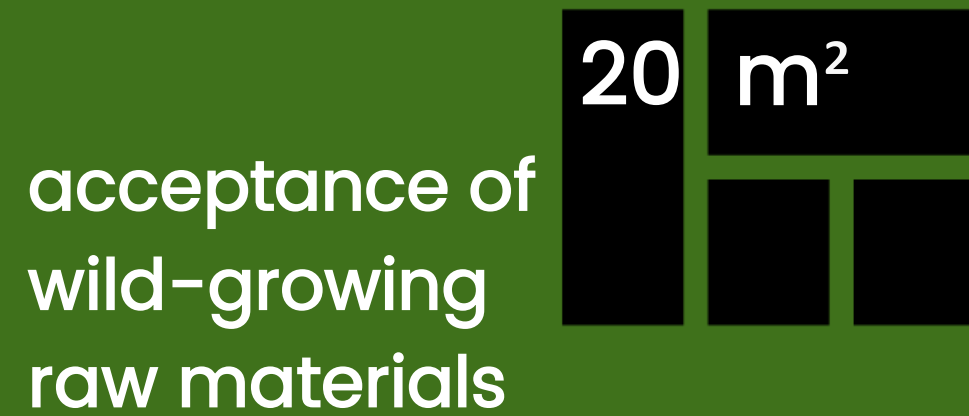
B2B

Eco-shops, HoReCa

B2B

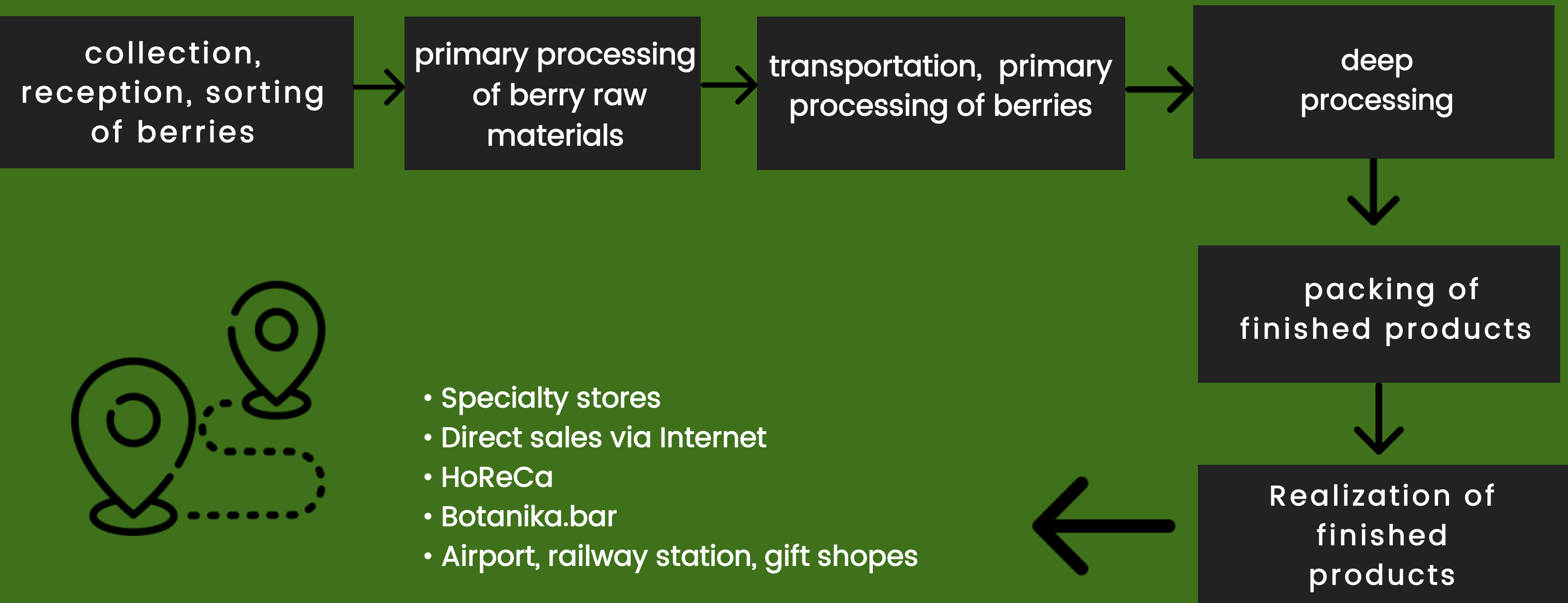
Botanika.bar

THE CONCEPT OF THIS BUSINESS PROJECT



warehousing of finish products

THE SYSTEM OF BUSINESS PROCESSES



"Hello" from Siberia



There is eco-friendly in everything

1

We reduce the level
of soil erosion

2

Our production reduces the
level of water pollution

3

We don't use GMO

4

100% harmless: from
production till
advertisement

PRODUCT RANGE

**Cranberry
jam**

**Cloudberry
jam**

**Lingonberry
jam**

**Blueberry
jam**



**Bilberry,
currant
jam**

ABOUT ECO-FRIENDLY PROMOTION



Our main source of promotion is internet-advertisement



Using of thematic flower beds



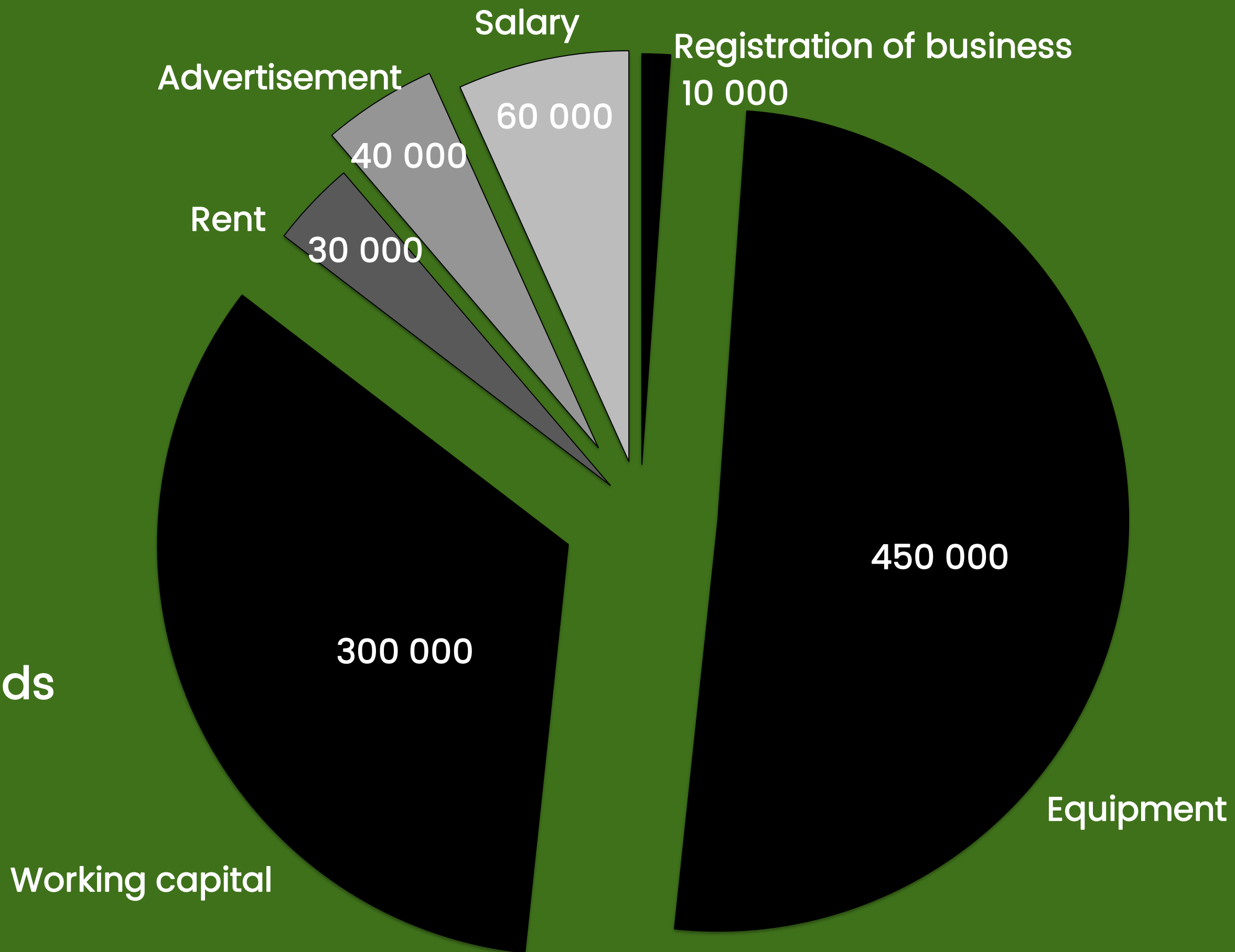
Eco-friendly and social events

COST OF THE PROJECT, RUB

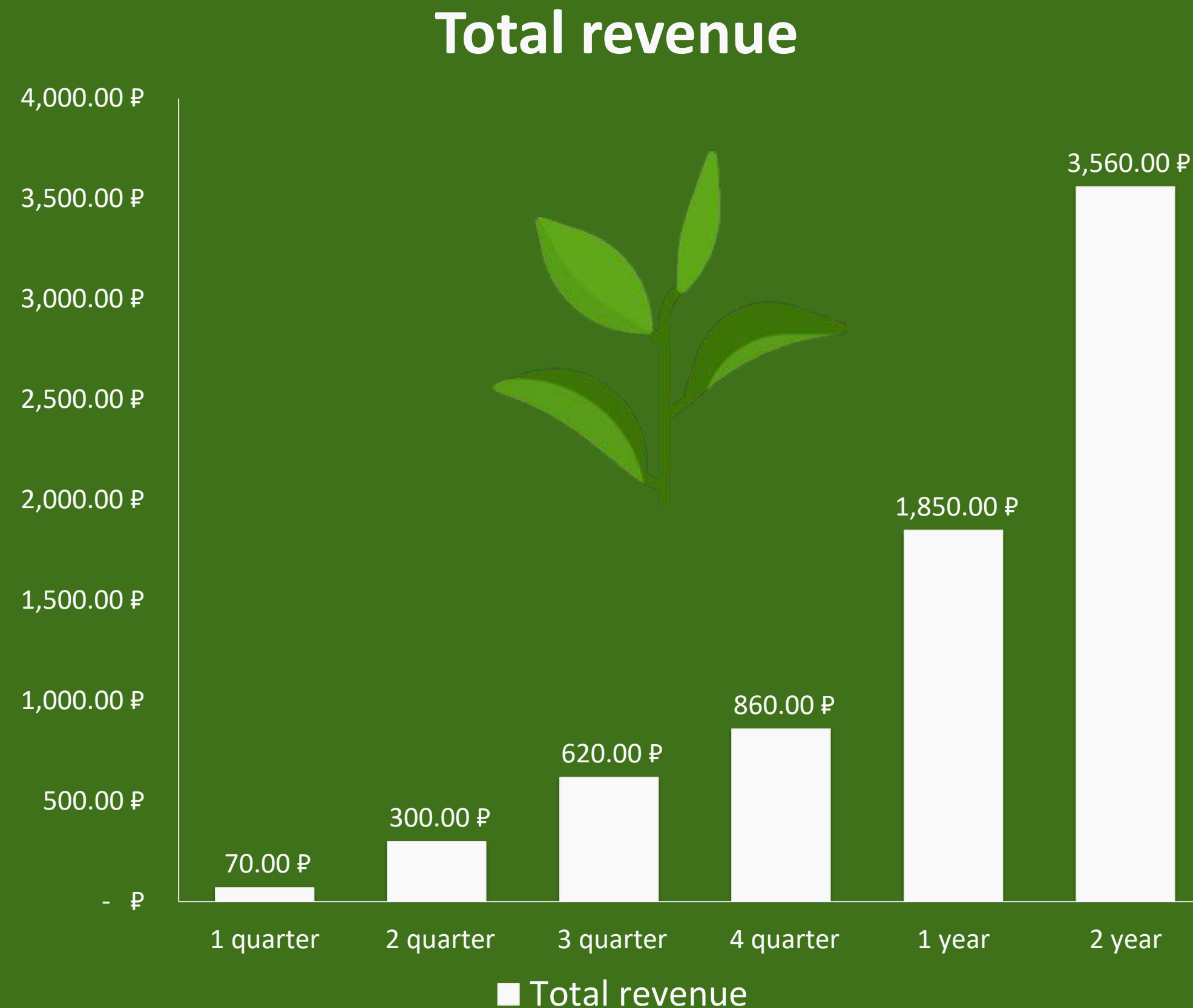
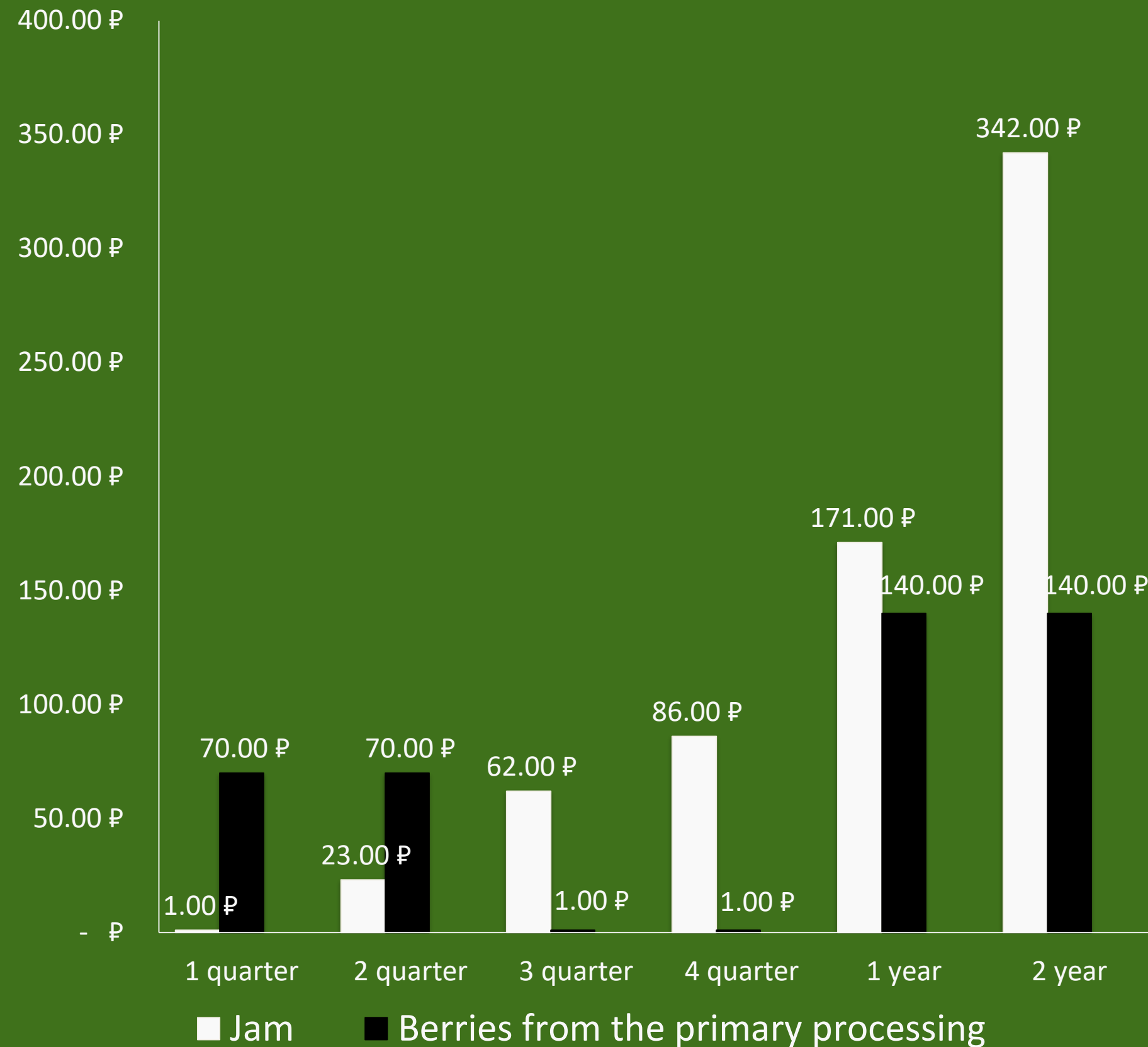


Total cost: 890 000 rub

Source of funds: grants, investments, borrowed funds



REVENUE FORECASTING, THOUSAND RUB.





THE PROJECT OF PROCESSING WILD PLANTS



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Низневартровский государственный университет»

Гуманитарный факультет

Дисциплина «Развитие зеленых навыков в сфере предпринимательства и бизнеса
на основе опыта ЕС»

Презентация на тему: «Бизнес-модель. Настольные эко-игры»



Выполнили: студенты группы 8901

Рычагова О.Д.

Соловьёва А.Е.

Шамсутдинова А.Ш.

Проверил (а): д.э.н.,
профессор Козлова О.А.

Компания по производству настольных ЭКО-игр

- Название компании: **Green Playing Field (GPF) - Зеленое игровое поле**
- Слоган: **Делай ход с нами, чтобы помочь природе!**



Логотип компании



Эко-визитки компании

Шаги к спасению природы



Если хочешь веселиться,
Поиграть и порезвиться,
Заходи скорее к нам!

Чем же мы так уникальны?

Мы сторонники того, что б природу сохранить и заботой одарить!

Радует и веселим эко-играми, друзья!

Но запомни ты скорее:

Не выбрасывай бумагу, принеси ты лучше нам!

Мусор тоже пригодится: банки, фантики, картон.

Так же дело не годится, мусорить не нужно нам!

Можно сделать всё полезным и веселым, интересным!

Мы игру вам создадим из того, что вам не нужно.

И деревья не срубаем, никого не обижаем,

И вреда мы избегаем, тщательно перебираем мы отходы всей
командой

Ради качества игры!

Ведь наш успех- забота о природе!

Залог успеха гарантирует веселье!

Играйте в эко-игры вместе!

И вместе мы спасём природу!



Краткое описание экологической бизнес-идеи:

✓ Создание настольных игр для детей и взрослых из вторичного сырья (макулатура, древесина, одежда, обувь), которые позволят минимизировать отходы.




✓ При оформлении данных игр будут использоваться экологически чистые и натуральные материалы, созданные из естественных материалов (например, краска на водной основе; биоклей), которые обеспечат связи с природой, благоприятно отразятся на здоровье, самочувствии и психологическом состоянии покупателей.



✓ С помощью настольных игр мы надеемся побудить клиентов к экологическому мышлению.



Краткое описание экологической бизнес-идеи:

 Путь экологичности не самый простой и формировать новые привычки в семьях и обществе сложно. Но наша **основная цель** — показать, что свободное времяпровождение людей может быть увлекательным, разнообразным, семейным и в то же время безвредным для окружающей среды. **У нас есть выбор, а значит, появляется больше шансов сохранить природу.**



Ценностное предложение



- ♥ Создание настольных игр путём сбора, сортировки и утилизации отходов и с помощью экологически чистых и натуральных материалов
- ♥ Вклад в защиту окружающей среды
- ♥ Предоставление скидок для тех, кто принесёт отходы на утилизацию
- ♥ Разработка и создание игры по предпочтениям клиента
- ♥ Бесплатное консультирование потребителей по правилам каждой игры
- ♥ Бесплатное предоставление настольных игр в детские дома и детям, болеющим онкологическими заболеваниями, позволяющее обеспечить социальную поддержку



Сегменты клиентов

B2b

компании и предприниматели, которые занимаются организацией досуга людей

B2c

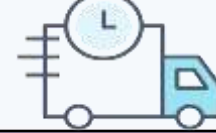
физические лица (основным мотивом данного сегмента потребителей может быть возможность внести личный вклад в дело сохранения окружающей среды, с помощью сбора и отдачи отходов на переработку; также покупателей данного сегмента может привлечь, что игры и их упаковка делается из экологических и безопасных для здоровья материалов и доступная информации о товаре на различных платформах в интернете и соц.сетях)

B2g

государственные органы и учреждения, такие как детские сады, школы, ВУЗы, молодёжные центры, детские лагеря (данный сегмент будут заинтересован в организации досуга учащихся с помощью безопасных игр, которые будут побуждать задуматься о сохранении окружающей среды)








Каналы продаж

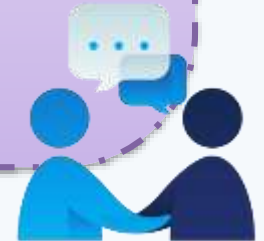


Типы каналов			Этапы			
Собственные	Прямые	Продажи через интернет	Информационный Потребитель может узнать о нас через рекламу, социальные сети, официальный сайт.	Оценочный Потребитель может сделать выбор в нашу пользу, потому что игры делаются из переработанных материалов, что помогает сохранить природу. Наш покупатель может всегда оставить отзыв на нашем официальном сайте или в соц. сетях, тем самым, помогая последующим покупателям оценить наш товар	Продажа Клиенты могут приобрести наш товар через интернет-магазин, соц. сети (товар будет доставляться почтой по всей России), а также через партнёрские магазины	Постпродажный Консультирование потребителей по правилам каждой игры после приобретения товара. Предоставление гарантии по приобретённому товару (в случае, если товар будет повреждён или не будет соответствовать своему описанию, наш клиент может обменять его на новый товар). После использования товара, когда его потребление стало непригодным, наш клиент имеет возможность сдать его и получить скидку на новый.
		Торговые агенты				
Партнерские	Непрямые	Партнерские магазины				
		Оптовое распределение				

Каналы продаж



-  поисковые запросы в сети Интернет;
-  рекомендации (клиентов и сотрудников);
-  реклама (с помощью эко-визиток, реверсивных граффити, различных постов в социальных сетях, реклама на снегу и льду);
-  социальные сети (facebook.com, vk.com, instagram.com)
-  партнёрские магазины





Отношения с клиентами

- Консультант (потребитель может пообщаться с реальным представителем компании и попросить помощи во время покупки и после нее, через центр обработки заказов, через социальные сети)
- Самообслуживание (наличие интернет магазина, предоставляет все необходимое, чтобы потребители могли самостоятельно приобрести товар и информацию о нём)
- Совместное создание продуктов (предоставление потребителям оставлять отзыв о товаре, чтобы в дальнейшем улучшать наш товар)

Наша компания выбирает стратегию нейтрального ценообразования - цена нашего товара будет установлена на том же уровне, что и у большинства аналогичных товаров на рынке по соотношению качества и устанавливаемой цены. Благодаря этому большинство покупателей сможет приобрести данный товар.





Ключевые ресурсы

Трудовые/ человеческие ресурсы

- персонал для работы с переработкой отходов, менеджер, консультанты, специалисты по оформлению/ дизайну игр, специалист по рекламе, закупщик средств и оборудования

Физические ресурсы

- офис, завод по переработке отходов, транспортные средства, оборудование, оргтехника

Интеллектуальные ресурсы

- закрытая информация, защищенная правами собственности, патенты и авторские права, партнерские и клиентские базы данных

Финансовые ресурсы



Ключевые процессы



Ключевые партнеры

1

Сети детских магазинов

2

Компании, специализирующиеся на продаже товаров или услуг, направленные на досуг и развлечения людей

3

Компании по вывозу и сортировке отходов

4

Сотрудничество с ВУЗами (предоставление рабочих мест студентам с гибким графиком)

5

Развивающиеся эко-направленные компании (для партнерской рекламы)

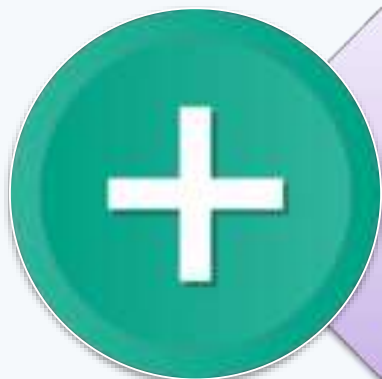




Источники дохода



Продажа
настольных эко-игр



С индивидуальных
заказов настольных
эко игр клиентов





Источники расхода

Постоянные расходы:

- Амортизация
- Оплата страховых взносов
- Оплата коммунальных услуг
- Реклама
- Возвращение банковского кредита



Переменные расходы:

- Покупка завода
- Оплаты рабочего персонала
- Покупка необходимого оборудования и материалов
- Оплата электроэнергии
- транспортные расходы



Выводы и предложения



- ✓ Идея данной бизнес-модели является актуальной в современном мире
- ✓ С помощью переработки мусора проект сможет снизить загрязнение окружающей среды
- ✓ С увеличением производства можно будет осуществлять продажу переработанных материалов компаниям, которые будут специализироваться в этом направлении
- ✓ В перспективе можно рассматривать создание не только настольных игр из переработанных отходов, но и другие товары для основной группы клиентов, которые можно создать из таких же переработанных материалов (например: детские игрушки, экологические упаковки и т.п.)
- ✓ Одной из перспектив нашей компании является прохождение зелёной сертификации, благодаря которой улучшится имидж компании, и наши клиенты будут нам больше доверять



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Низневартовский государственный университет»

Гуманитарный факультет

Дисциплина «Развитие зеленых навыков в сфере предпринимательства и бизнеса
на основе опыта ЕС»

Презентация на тему: «Бизнес-модель. Настольные эко-игры»



Выполнили: студенты группы 8901

Рычагова О.Д.

Соловьёва А.Е.

Шамсутдинова А.Ш.

Проверил (а): д.э.н.,
профессор Козлова О.А.

Бизнес-проект круглогодичной гидропоники

Участники проекта:

Токарь Ирина
Здорова Ирина
Исламгулова Айгуль
Ильясова Виолета

Проблема

Ядохимикаты, пестициды,
гербициды, болезни почвы, паразиты

После долгой зимы,
в условиях севера
люди начинают
страдать
авитаминозом



Ощущается
нехватка свежих
продуктов,
сезонность
сельхоз
продукции



Решением является гидропоника

- Круглогодичное выращивание, отсутствие сезонности
- Безопаснее выращивания в открытом грунте
- Отсутствие химикатов при выращивание



- В ХМАО-Югре преобладающей отраслью сельского хозяйства является лесная промышленность.
- Основная доля овощей, зелени и т.п. привозится из южных регионов страны



Типы сельских территорий



Конкуренты на рынке

- имеющаяся закрытая теплица «азбука вкуса»
- ввозимая сельхоз продукция из других регионов России
- ввозимая импортная продукция
- местные фермеры





Преимущества гидропоники

- отпадает необходимость возделывания, удобрения, полива земли
- отсутствуют затраты на борьбу с вредителями и сорняками, растения меньше болеют
- растения растут быстрее и лучше плодоносят, дольше остаются свежими
- отсутствует фактор влияния погодных условий
- использование малых площадей;
- расходы воды на полив в разы ниже
- отсутствие пестицидов и гербицидов
- отсутствие сезонности

Описание продукта

- зелень: петрушка, укроп, кинза, салат, лук, мята, мелиса, базилик - выращивание зелени позволит осуществлять сбор урожая до 24 раз в год.
- Сезонные продукты (клубника)



Анализ потребителей



Сегментация:

ориентация на семейные пары, молодые люди, ведущие здоровый образ жизни, женщины и мужчины, любящие готовить блюда, с добавлением различных видов трав

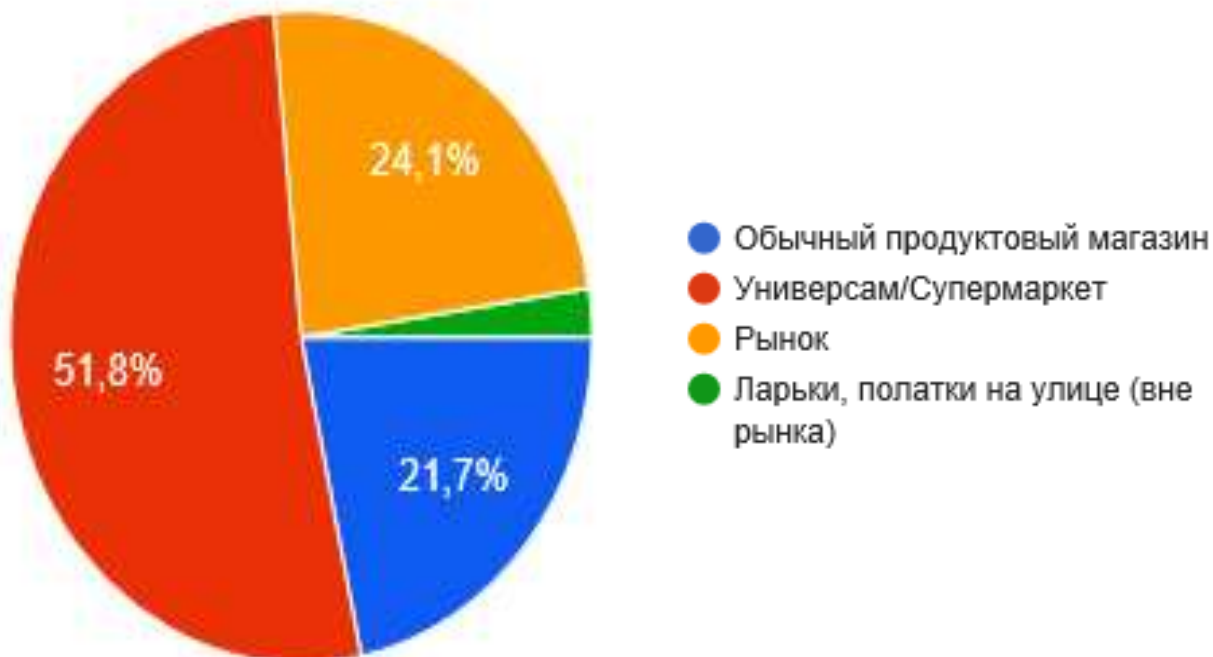


В первое время упор следует дать в выращивание зелени, в особенности укроп, зеленый лук, петрушка, так как на них самый высокий спрос

В период сезонности следует начать выращивание ягод, клубники

Каналы сбыта

Основное место покупки зелени:



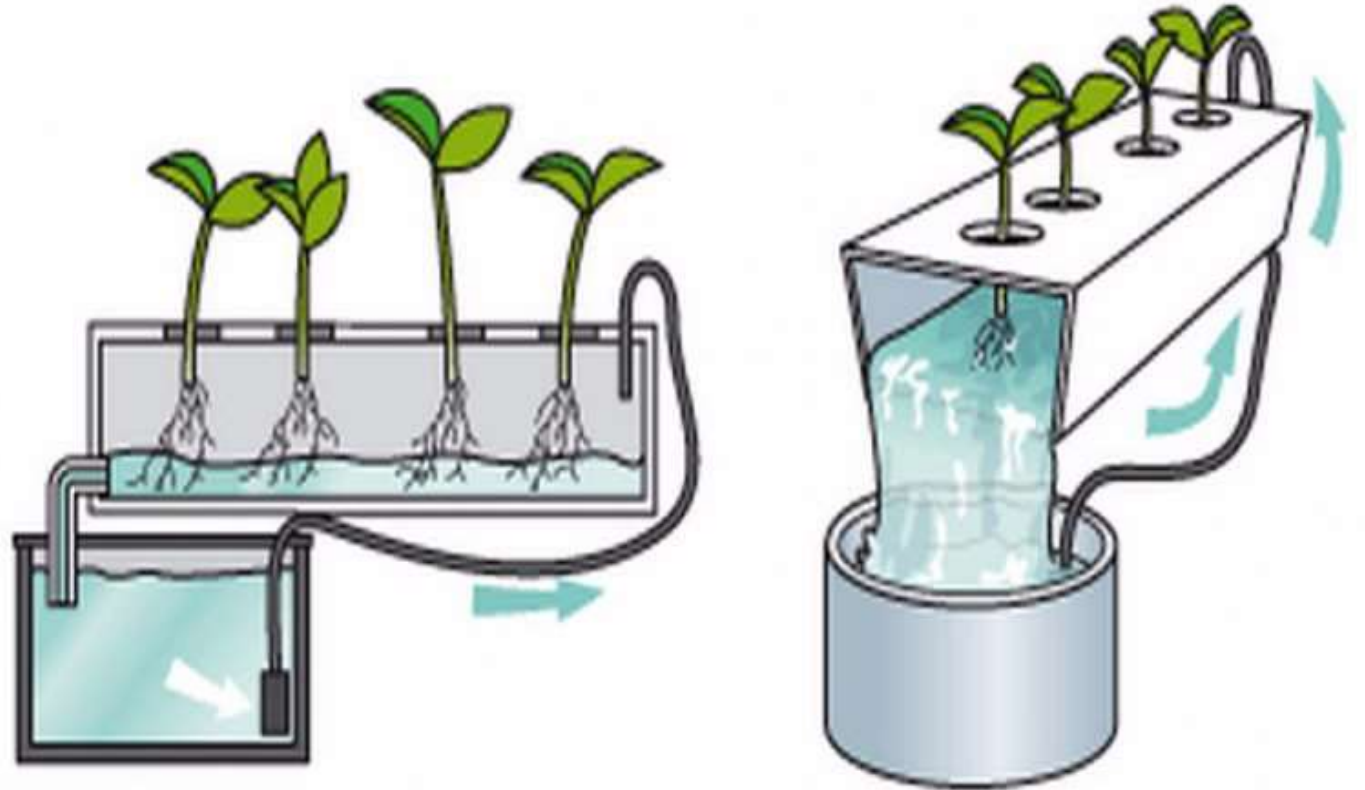
Основные каналы сбыта:

Стоит сделать упор на B2B сегмент

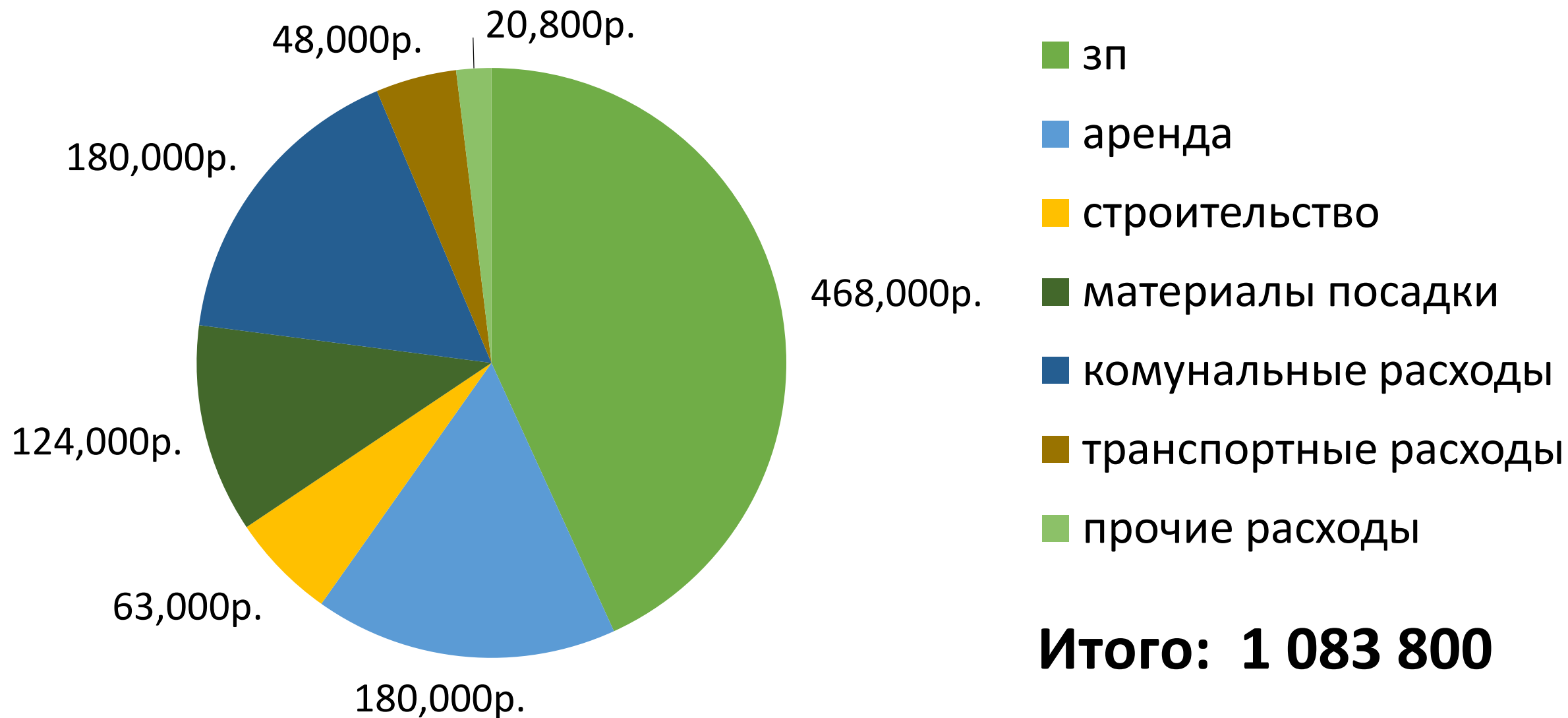
- розничные продуктовые магазины;
- Рынки;
- Оптовые сельскохозяйственные базы
- Супермаркеты/универсамы
- Заведения сегмента HoReCa – рестораны, кафе

Технология производства

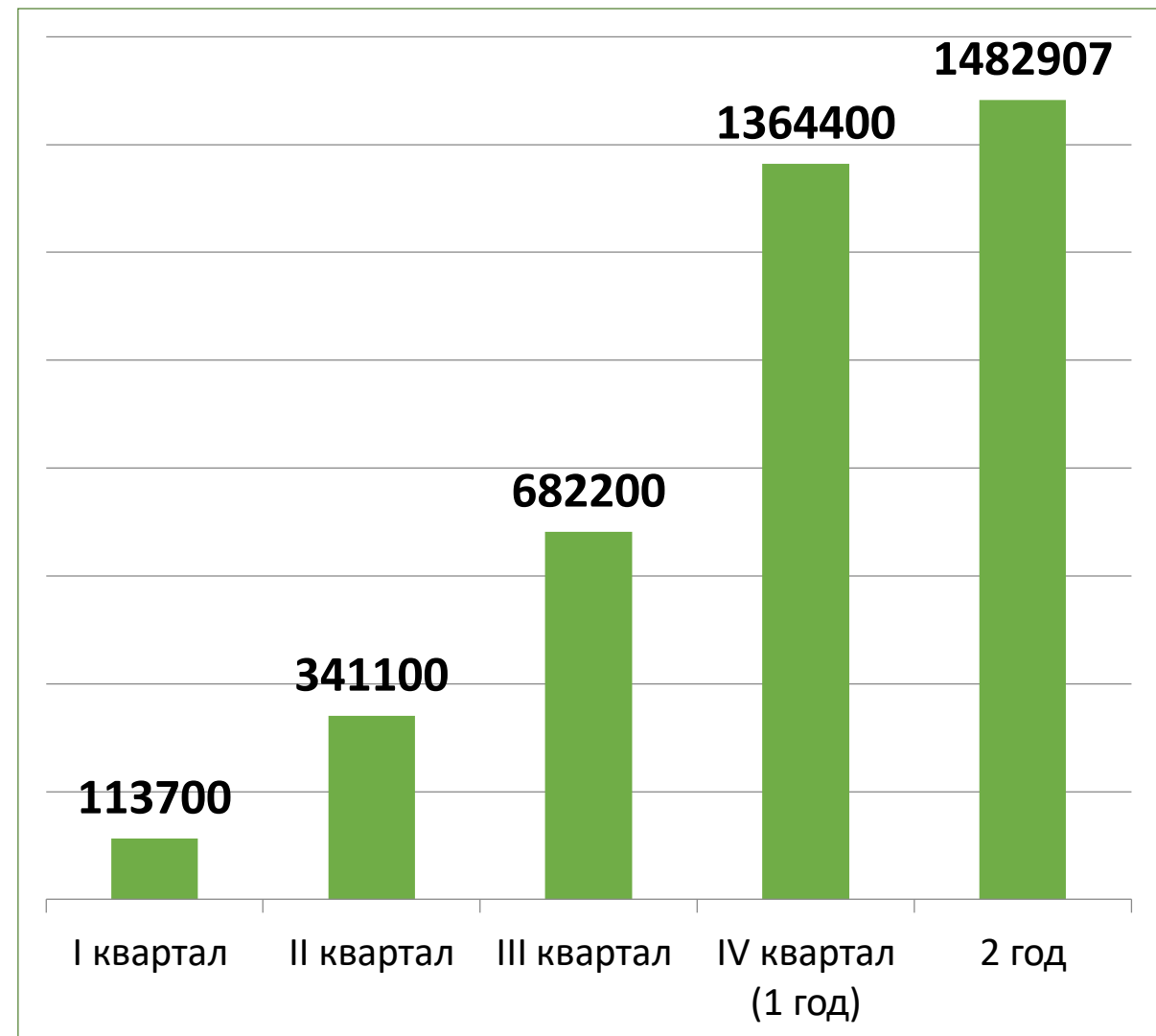
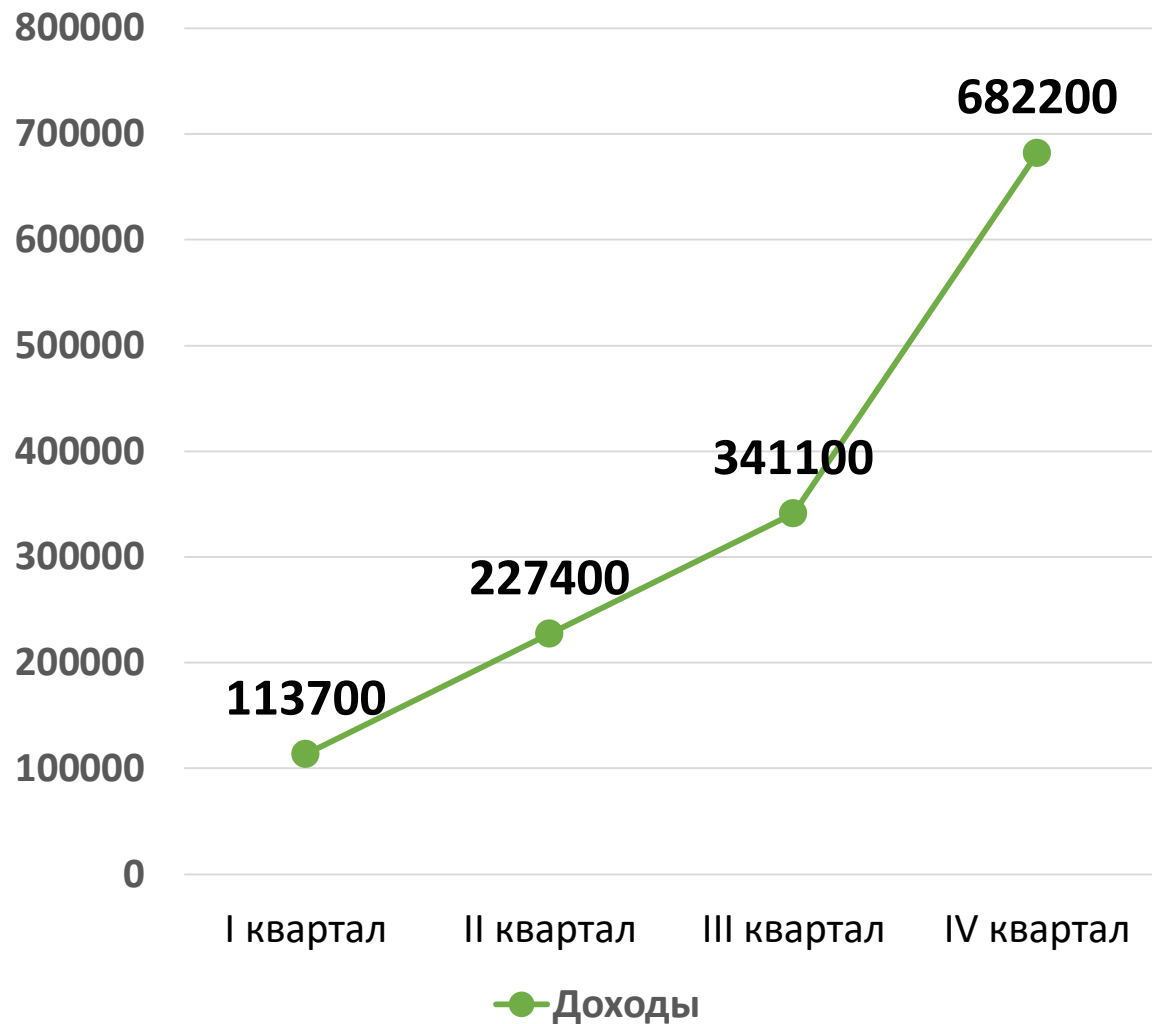
- Наиболее популярен для выращивания зелени на гидропонике является проточный метод.
- Раствор не просто наливается в специальную ёмкость, а циркулирует по трубам, периодически насыщая растение питательными веществами



Стоимость проекта (первый год)



Предполагаемый уровень доходов





Бизнес-проект гидропоники



Развитие «зеленых навыков» в сфере
предпринимательства и бизнеса на
основе европейского опыта

ФГБОУ ВО «НИЖНЕВАРТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА КОММЕРЦИИ И МЕНЕДЖМЕНТА

БИЗНЕС-ПРОЕКТ

СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ ТОПЛИВНЫХ ПЕЛЛЕТ ИЗ ДРЕВЕСНЫХ ОТХОДОВ В ХМАО-ЮГРЕ

Участники проекта:

Соловьев Илья Дмитриевич
направление 38.03.02 Менеджмент
профиль Управление человеческими ресурсами
2 курс, группа 3686

Научный руководитель проекта:

К.э.н. Галынчик Татьяна Анатольевна

УНИКАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Россия, обладая четвертью мировых лесных запасов, имеет огромный биотопливный потенциал. Ежегодно на территории нашей страны производится до 14-15 млрд. тонн биомассы, энергия которой эквивалентна примерно 8 млрд. тонн условного топлива. В ХМАО-Югре этот рынок является актуальным:

- ✓ *Во-первых*, наличие в округе больших лесных площадей, качество леса в которых невысокое, и следовательно, не подходит для промышленного производства.
- ✓ *Во-вторых*, низкосортная древесина и древесина от проведения санитарных рубок, отходы от деревообработки практически не утилизируются и являются серьезной экологической проблемой. Предложения экологов ресурсоемкие и соответствующих расходных статей в местном бюджете просто нет.
- ✓ *В-третьих*, на региональном и федеральном уровнях существуют программы поддержки по мусоропереработке.

Все это подчёркивает актуальность бизнес-идеи по созданию на территории ХМАО-Югры высокотехнологичных предприятий глубокой переработки древесины для производства современного древесного топлива (пеллет), что позволит значительно снизить экологическую нагрузку в регионе, перерабатывая отходы.



ОБОСНОВАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ ПРОЕКТА

Древесные пеллеты выступают альтернативным топливом и обладают явными преимуществами как ценовыми, так и неценовыми. Неценовые преимущества: большой насыпной вес – выгодная транспортировка по объему; теплота сгорания – в 2 раза выше, чем у дров и близка к каменному углю; остатки горения (зола) – в печах и котлах пепел убирается раз в год; безвредность – не взрывоопасны, не подвержены самовозгоранию; пепел используется как удобрение и легко утилизируется. Пеллеты по экономичности затрат лидируют практически по всем типам отопления, являясь при этом более экологичным видом.

Бизнес-идея заключается в организации производства древесного топлива (пеллет) из низкокачественной древесины в ХМАО-Югре и основывается на предпосылке о том, что в округе имеется в наличии практически бесплатное древесное сырье, получаемое в результате низкосортной древесины и древесины от проведения санитарных рубок, а также существующая необходимость утилизации древесных отходов, позволит еще и значительно снизить экологическую нагрузку в округе.



ОПИСАНИЕ КОНЦЕПЦИИ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

Планируется создать организацию ООО «БИО-Терм» по производству древесных топливных пеллет, которые значительно более экономичны, удобны и экологичны, чем любой другой вид топлива, имеющийся на рынке (дизельное топливо, природный газ, каменный уголь, дрова).



Пеллеты производятся без применения каких-либо химических добавок, что и обеспечивает экологическую чистоту топлива. Иными словами, это те же самые дрова, сформированные в удобную для транспортировки, хранения и применения форму. В качестве склеивающей составляющей используется природный компонент древесины – лигнин, который при достижении определенной температуры склеивает частицы. Для того чтобы получить пеллеты, в технологической щепе должно быть 55-60% хвойной составляющей, остальное – лиственная составляющая, береза или осина.



ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦИИ: ПЕЛЛЕТ

Планируется производство древесных топливных пеллет, которые значительно более экономичны, удобны в транспортировке и хранении, экологичны, чем любой другой вид топлива (дизельное топливо, природный газ, каменный уголь, дрова). Пеллеты – это глубоко переработанный и экологически совершенный вид топлива.



Пеллеты из древесного сырья

Сравнительная характеристика различных видов топлива

Вид топлива	Теплота сгорания, МДж/кг	% серы при сгорании	% золы при сгорании	Углекислый газ кг/ГДж
Дизельное топливо	42,5	0,2	1	78
Природный газ	35-38	0	0	57
Каменный уголь	15-25	1-3	10-35	60
Гранулы и брикеты древесные	17,5	0,1	1	0
Дрова	10	0	1	0

ВАЖНЕЙШИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПЕЛЛЕТ

Неценовые преимущества:

- *большой насыпной вес* – выгодная транспортировка по объему;
- *теплота сгорания* – в 2 раза выше, чем у дров и близка к каменному углю;
- *небольшие остатки горения (зола)* – в печах и котлах пепел убирается раз в год;
- *безвредность* – не взрывоопасны, не подвержены самовозгоранию; пепел используется как удобрение и легко утилизируется.

При сжигании 1 т. гранул
выделяется столько же
энергии, как при

480 м³ газа

500 л. дизельного
топлива

700 л. мазута

Стоимостные преимущества:



Затраты на отопление на дом 100 кв. м. от типа энергоносителя

ОЦЕНКА РЫНКА СБЫТА ПЕЛЛЕТ

- ✓ *Географические границы* – г. Нижневартовск и прилегающие к нему районы.
- ✓ *Основные потребители* – частный сектор, отдельно стоящие здания, коттеджные посёлки, котельные, ТЭЦ, отдельно отапливаемые здания бюджетных организаций, не подключенные к центральному отоплению административные и производственные объекты и пр.
- ✓ *Потенциальная емкость рынка пеллет* – 5 303,5 т. / год
- ✓ *Рынок удовлетворен на 30%.*
- ✓ *Производственная мощность создаваемого производства* – *1 540 т. / год.*
- ✓ *Прогнозируемая доля рынка создаваемого производства* – 0,26 (26%), что составит или 1 424,50 т.
- ✓ *Проектная мощность запланирована на уровне 92,5%.*



СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА: ПРОНИКНОВЕНИЕ НА РЫНОК

Инструментами, обеспечивающими реализацию стратегии проникновения на рынок, являются:

1. **Цена** – более низкая цена на продукцию, чем у конкурентов, которая равна 6 000 руб/ т.
2. **Активная реклама** – в СМИ, в Интернете и на специализированном сайте.
3. **Собственный Интернет-сайт** с обратной связью для формирования заказа, с целью упрощения продвижения продукции.

Основной акцент будет сделан на основных преимуществах:

- ✓ низкая цена,
- ✓ ценовые преимущества пеллет по сравнению с другими видами топлива,
- ✓ выгодность перехода потребителей на котлы с использованием пеллет,
- ✓ удобство транспортировки пеллет,
- ✓ экологичность,
- ✓ разъясняющая реклама, описывающая детально продукцию, какое отопительное оборудование подходит для использования продукции.



ИНТЕРНЕТ-САЙТ ООО «БИО-ТЕРМ»

БИО-ТЕРМ

Продукция | Производство | Преимущества | Контакты | Доставка | Оплата | Гарантия | Сервис

СТАРТ ПРОДАЖ

Продаем высококачественное биотопливо

Позвоните нам
+7-982-180-80-80

или сделайте заявку и мы свяжемся с Вами

ЗАПОЛНИТЬ ФОРМУ

☎

НАША ПРОДУКЦИЯ

ДРЕВЕСНЫЕ ГРАНУЛЫ / ПЕЛЛЕТЫ –
это спрессованная под высоким давлением древесная масса в виде цилиндров диаметром от 6 до 12 мм – экологически чистое и высококалорийное топливо.

Диаметр 6 мм или 8 мм

ТЕПЛОТВОРНАЯ СПОСОБНОСТЬ
топливных древесных гранул составляет 5 кВт/ч (или 4300 ккал/ч), что сравнимо с углем.

ОБЪЕМ ВЫПУСКА
пеллет – 2000 т в месяц диаметром 6 мм и 8 мм.

☎

ЗАПОЛНИТЕ ФОРМУ

Имя *

Телефон / email *

Введите сообщение *

ОТПРАВИТЬ ЗАЯВКУ

☎

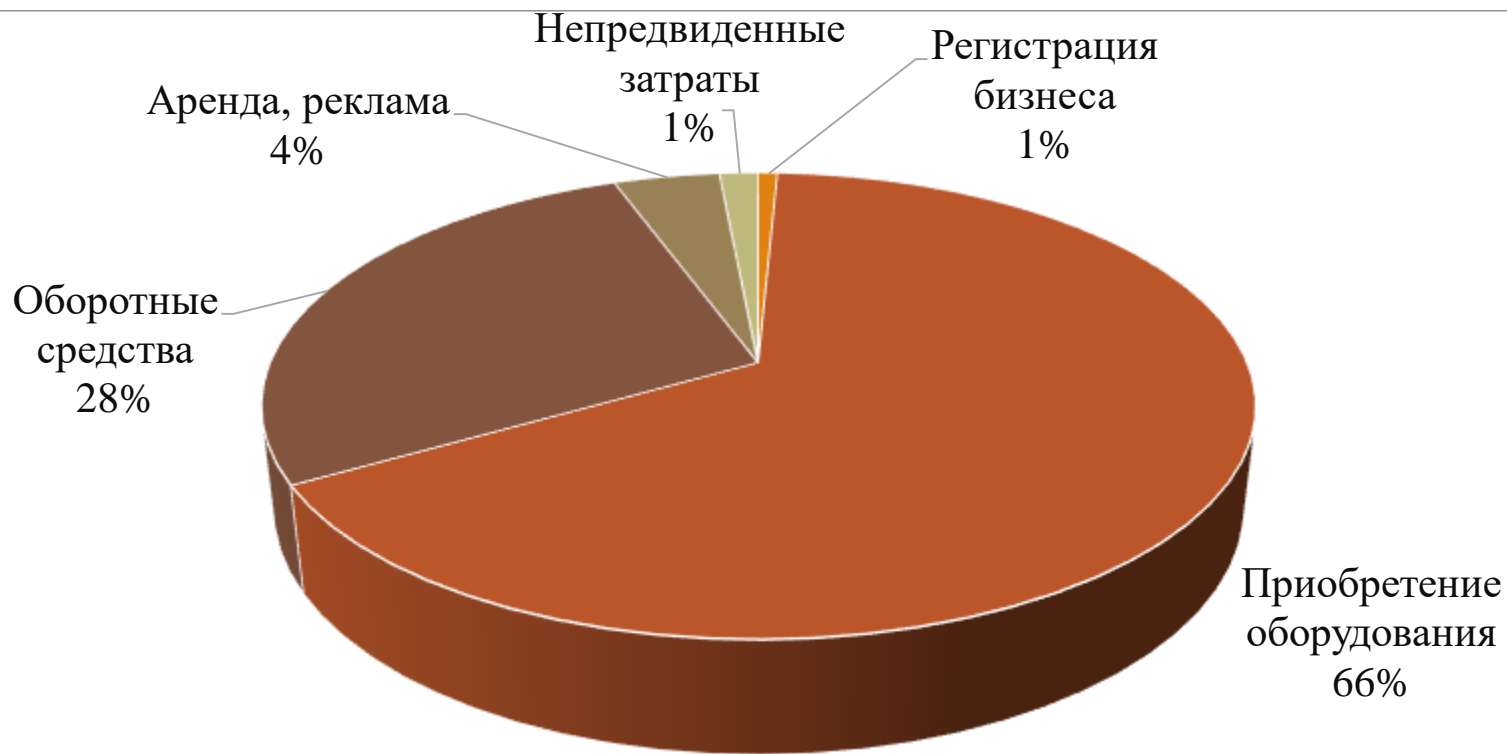
РЕЗУЛЬТАТЫ SWOT-АНАЛИЗА

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Прямой маркетинг (реализация продукции непосредственно со склада)</p> <p>Автоматизированная линия, сокращает ошибки, характерные для ручного труда, высокая производительность</p> <p>Наличие необходимых инвестиционных ресурсов</p> <p>Цена на продукцию ниже, чем у конкурентов</p>	<p>Отсутствие собственного производственного помещения</p> <p>Отсутствие опыта работы у сотрудников и организаторов бизнеса на начальном этапе производства</p> <p>Узкая продуктовая линия</p> <p>Не налаженные связи с поставщиками</p> <p>Неизвестность продукции на рынке</p>
Возможности	Угрозы
<p>Растущий спрос на древесное топливо</p> <p>Расширение рынка сбыта</p> <p>Привлечение дополнительных инвестиций со стороны администрации ХМАО-Югры (грант на развитие)</p>	<p>Наличие сильного конкурента в лице ООО «Югра-Строй» (г. Нижневартовск)</p> <p>Возможность появления новых сильных конкурентов</p> <p>Снижение цен на продукцию конкурентов</p> <p>Увеличение конкурентных преимуществ у конкурентов</p> <p>Повышение расценок энергоносителей и транспортных издержек</p>

Мероприятия по преодолению слабых сторон и угроз проекта:

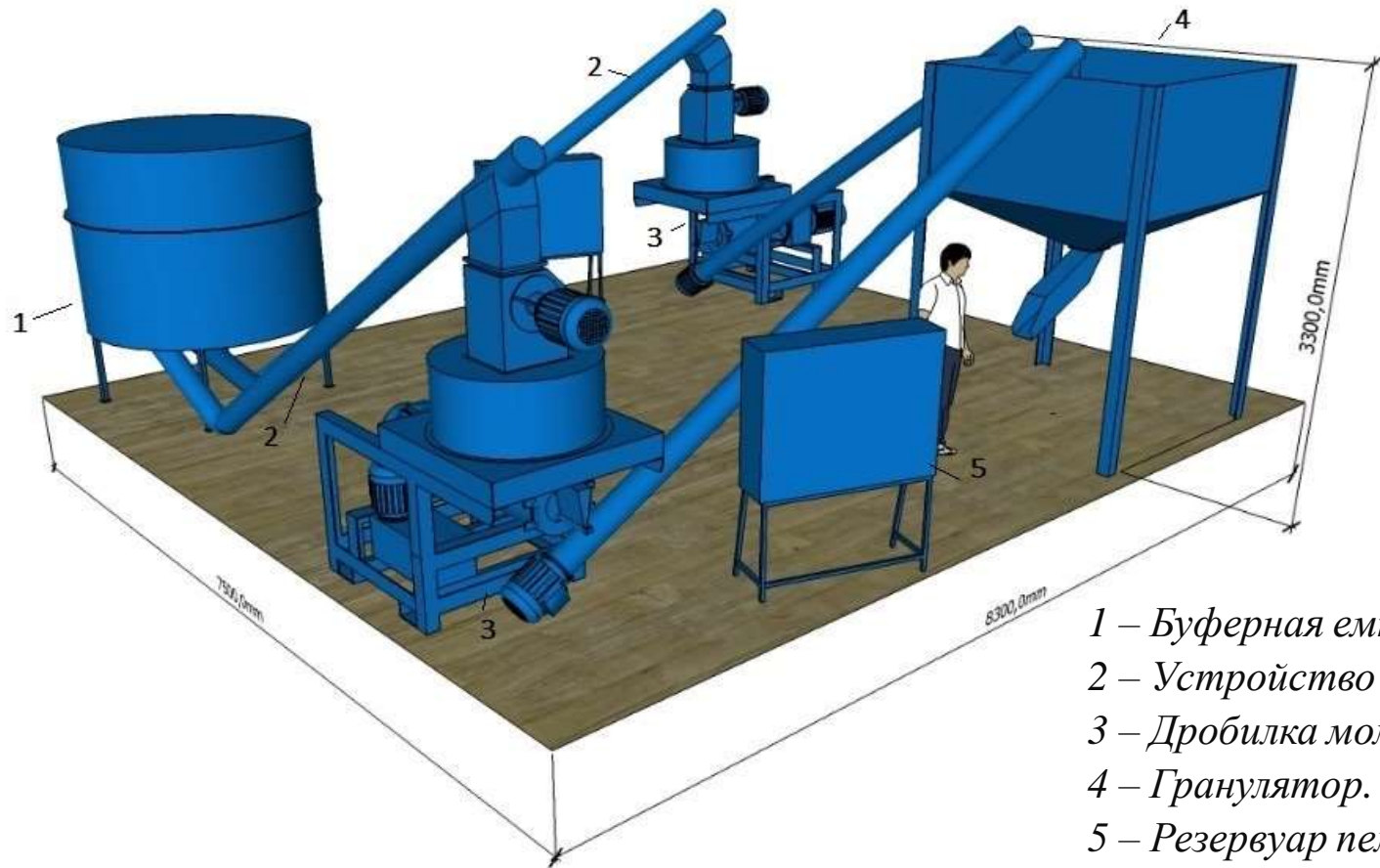
- ✓ по мере накопления дохода, выкупить арендуемое или иное производственное помещение;
- ✓ организовать обучение работников;
- ✓ осуществлять постоянный контроль за появлением на рынке новых конкурентов, анализировать сильные и слабые стороны для формирования новых конкурентных преимуществ создаваемого продукта;
- ✓ осуществлять постоянный поиск новых возможных конкурентных преимуществ;
- ✓ расширять географические границы рынка сбыта;
- ✓ обеспечить рентабельность продаж не менее 20%.

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСХОДОВ ПРОЕКТА



Потребность в инвестиционных в ресурсах – 4 000 000 руб.

ПЕЛЛЕТНАЯ ЛИНИЯ GRANWOOD MINI 550



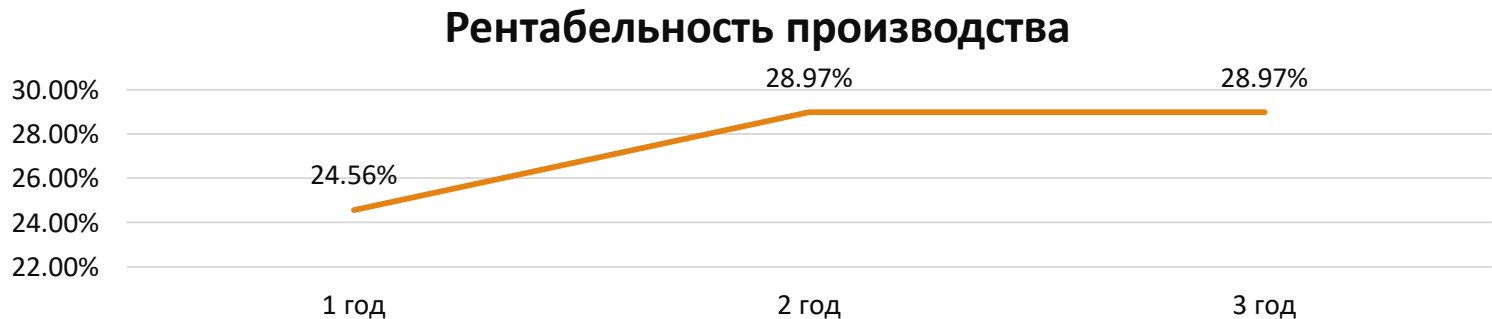
- 1 – Буферная емкость.
- 2 – Устройство подачи материала.
- 3 – Дробилка молотковая.
- 4 – Гранулятор.
- 5 – Резервуар пеллет.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА РЕАЛИЗАЦИИ ДРЕВЕСНЫХ ПЕЛЛЕТ ООО «БИО-ТЕРМ»

№	Показатель	Ед. изм.	1 год	2 год	3 год
1	Объем производства товарной продукции:				
1.1	- в натур. выражении	т.	981,75	1 424,50	1 424,50
1.2	- в стоимостном выражении	тыс. руб.	3 755,644	5 228,976	5 228,976
2	Объем реализации продукции				
2.1	- в натур. выражении	т.	981,75	1 424,50	1 424,50
3	Цена реализации ед. продукции	руб.	6 000	6 000	6 000
4	Реализации продукции в денежном выражении, в том числе:	тыс. руб.	5 890,50	8 547,000	8 547,000
4.1	- НДС (20%)	тыс. руб.	981,75	1 424,50	1 424,50

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «БИО-ТЕРМ»

№	Показатель	1 год	2 год	3 год
1	Общая выручка от реализации продукции	4 908,75	7 122,50	7 122,50
2	Общие затраты на производство продукции	3 755,64	5 228,98	5 228,98
3	Прибыль от реализации продукции (ст. 1 – ст. 2)	1 153,11	1 893,52	1 893,52
4	Налоги за счет прибыли (ст. 3*20%)	230,62	378,70	378,70
5	Чистая прибыль (ст. 3 – ст. 4)	922,48	1 514,82	1 514,82



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА **(по наиболее вероятному прогнозу)**

Инвестиционные затраты – 4 000 руб. тыс.

Длительность проекта – 36 мес.

Ставка дисконтирования – 16%

- ✓ **Чистый дисконтированный доход – 365,879 тыс. руб.**
- ✓ **Индекс доходность – 1,09**
- ✓ **Срок окупаемости капитальных затрат – 32,98 года.**



АНАЛИЗ СЦЕНАРИЕВ

Параметр	Пессимистический прогноз (-10%)	Наиболее вероятный прогноз	Оптимистический прогноз (+10%)
Цена реализации, руб. / т.	4 500,00	5 000,00	5 500,00
Объем продаж, т.	3 447,68	3 830,75	4 213,83
Выручка, тыс. руб. (без НДС)	15 514,54	19 153,75	23 176,04
Полная себестоимость, тыс. руб.	12 792,24	14 213,60	15 634,96
Чистая прибыль, тыс. руб.	2 177,84	3 952,12	6 032,87

Чистая прибыль, тыс. руб.

2,177.84

3,952.12


6,032.87

*Пессимистический
прогноз (-10%)*

*Наиболее вероятный
прогноз*

*Оптимистический
прогноз (+10%)*

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

The background of the slide is a photograph of a vast landfill. The foreground and middle ground are filled with a dense, chaotic pile of various types of waste, including plastic bottles, bags, and pieces of cardboard. The sky above is filled with dramatic, orange and yellow clouds, with a bright sun low on the horizon, creating a silhouette effect on the waste. The overall mood is somber and emphasizes the scale of the waste problem.

Сортировка твердых бытовых отходов

Ильин Максим

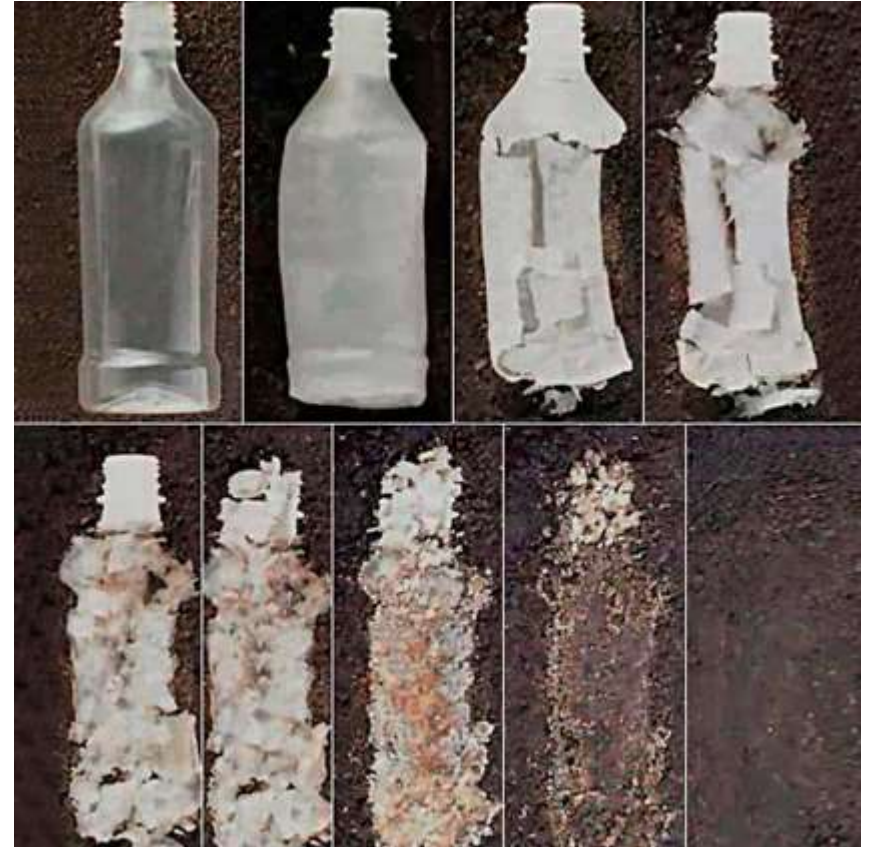
Проблема

- В результате антропогенной деятельности окружающая среда поддается загрязнению различных видов.
- Почти все, что имеет не естественное, а искусственное происхождение, влияет на здоровье людей и экологию в целом.



Эффективность, а не оригинальность

- Сейчас основной вклад в борьбу с загрязнением окружающей среды вносят эко-активисты и компании, которые их поддерживают. Однако, в большинстве случаев, они борются не столько с проблемой, сколько с последствиями.
- Ошибки, влекущие за собой еще большие экологические последствия.



Ситуация в России



- Переработка отходов в России – это проблема, которой государство и общество озаботилось недавно.
- Бытовые отходы десятилетиями складировали на полигонах и сейчас продолжают свозить на свалки тысячами тонн.
- Около 5% мусора попадает на предприятия вторичной переработки.

Опыт зарубежных коллег

Отходы, которые не были отсортированы гражданами, поступают на специальные сортировочные комплексы.

На этих заводах мусор проходит через сложную систему ручных и автоматических сепараторов, выделяющих сырье, подходящее для переработки, из общей массы отходов - мешанины из объедков, пластиковых бутылок, алюминиевых банок, стекла, грязи и даже крупногабаритного мусора.



Плюсы и минусы



- Высокие первоначальные финансовые затраты
- Негигиеничность, небезопасность и неприглядность участков переработки отходов
- Вторсырье может серьезно терять в качестве при каждой новой обработке



- Стабильность
- Финансовая поддержка от государства.
- Производство полезной продукции из переработанного сырья
- Небольшой штат сотрудников
- Отсутствие конкуренции

Предприятие

Основной процесс работы цеха по сортировке – собрать полезные отходы:

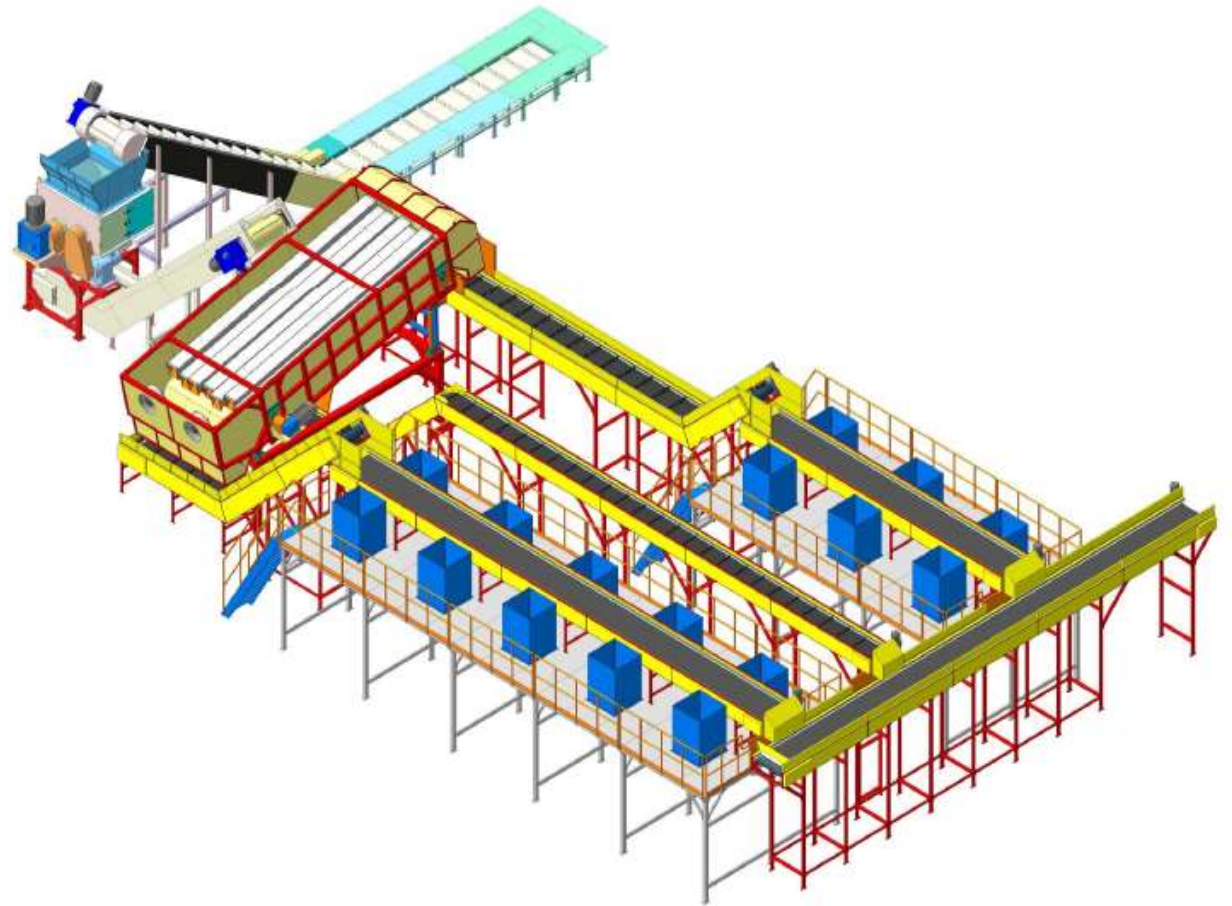
- макулатуру;
- пластиковую тару;
- прочную пластмассу;
- плёнку;
- стекло;
- цветной и черной металл.



Оборудование

Минимальное оснащение:

- линия для сортировки;
- дробилка;
- бункер для накопления сырья;
- магниты;
- прессы.



Кадровый вопрос



Процесс сортировки – это почти полностью ручной труд.

Если взять в расчёт небольшое предприятие с полуавтоматическим оборудованием, то понадобится около 10 работников на две смены.

Сортировочному цеху также могут понадобиться:

- водитель;
- бухгалтер;
- менеджер по приёму заказов;
- уборщица.

Помещение

- Для небольшого комбината по сортировке необходимо помещением размером не менее 500 кв.м.
- Весь комбинат должен быть оборудован по нормативам санитарной и пожарной безопасности.
- Цена на аренду помещения будет зависеть от расположения.

Лучше подбирать такие места, где недалеко расположены мусорные полигоны или свалки.



Поставка сырья

Для начала можно договориться забирать мусор у местных супермаркетов ближайшего населённого пункта.



Если у предпринимателя есть разрешение на сбор и переработку ТКО, можно заключить соглашение с руководителем ближайшего мусорного полигона.

Правила сбыта

- постоянно вести мониторинг цен и сравнивать их во всех возможных точках сбыта;
- продаваемое сырьё должно быть хорошего качества, за неочищенное вторсырьё заплатят меньше;
- сопоставлять цены надо с учётом доставки мусора на переработку и без неё;
- продавать большими партиями (обычно так мусор выкупают дороже);
- иметь несколько компаний-покупателей;
- постоянно заниматься поиском новых точек сбыта.

Выгодно?

- За одну смену получить до 1,5 тонн полимеров, 3-5 тонн бумажных отходов и до 300 кг пластмассовой тары.
- Цена на тонну спрессованного сырья колеблется в пределах от 9 до 45 тыс. рублей.
- Таким образом, показатель средней прибыли в месяц предприятия за реализацию вторичного сырья будет от 150 тыс. рублей до 3,3 млн. рублей. Из этого следует, что рентабельность от этого проекта составит 50%, что является хорошим показателем.

Вывод

Открытие мусоросортировочного комбината — дело затратное и ответственное, ведь на начальных этапах требуются большие денежные вложения. Однако такой проект будет отлично работать на перспективу.



Заключение

С каждым годом увеличивается число перерабатывающих мусор заводов, нуждающихся в сырьевой базе. Появляются новые экологические программы, которые увеличивают число государственных дотаций в этом бизнес сегменте.

Уменьшаются исчерпаемые природные ресурсы: к примеру, лес, из которого делают бумажные изделия.

Всё это станет твёрдой почвой для развития мусоросортировочного производства.

Спасибо за внимание



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Нижевартовский государственный университет»
Гуманитарный факультет

Дисциплина «Развитие зеленых навыков в сфере предпринимательства и бизнеса на основе опыта ЕС»

ПРЕЗЕНТАЦИЯ
НА ТЕМУ «БИЗНЕС-МОДЕЛЬ .
ЭКО-КЛИНИНГ»

Выполнили: студенты группы 8701


Звягинцева Полина Эдуардовна

Чеснокова Анастасия Юрьевна


Проверил (а): д.э.н.,
профессор Козлова О.А.

ЭКО-КЛИНИНГ

современный подход к оказанию услуг



применяются специальные «зелёные» средства, парогенераторы и биоразлагаемые материалы



сортировка и утилизация отходов после уборки

Основная цель

минимизация вредного воздействия химических веществ на потребителей и окружающую среду и грамотное распоряжение отходами.

Ценностное предложение

средства, прошедшие сертификацию как зеленый продукт



новые технологии, специальное оборудование и инструменты



меньше воздействие на природу



сортировка и утилизация отходов по четырем категориям



вклад в защиту окружающей среды.

Ценностное предложение

**актуально для людей с
индивидуальной
непереносимостью компонентов, а
также для беременных и кормящих
женщин, детей и организаций,
заботящихся о своем имидже**

Сегмент клиентов

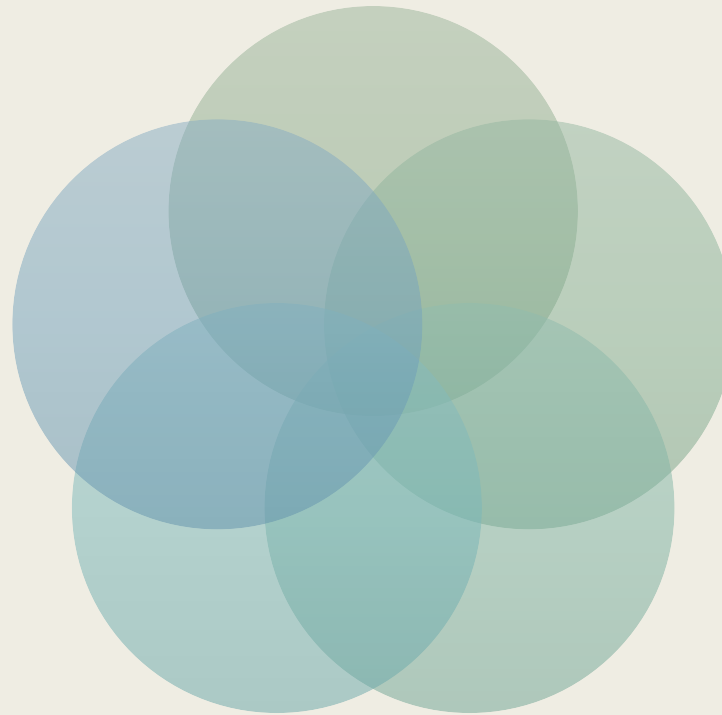
**Учреждения
здравоохранения**

Частные клиенты

Учебные заведения

Офисы

**Муниципальные
учреждения**

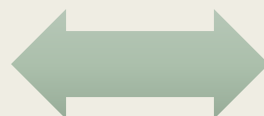


Каналы продаж

**поисковые запросы в
сети Интернет**



**социальные сети: vk.com,
instagram.com**



**рекомендации клиентов,
репутация**

Ключевые ресурсы

кадровые:

- клининговый персонал, менеджер, специалист по рекламе, закупщик средств и оборудования

материальные:

- экологически чистые средства, оборудование, оргтехника (телефон, компьютер, принтер)

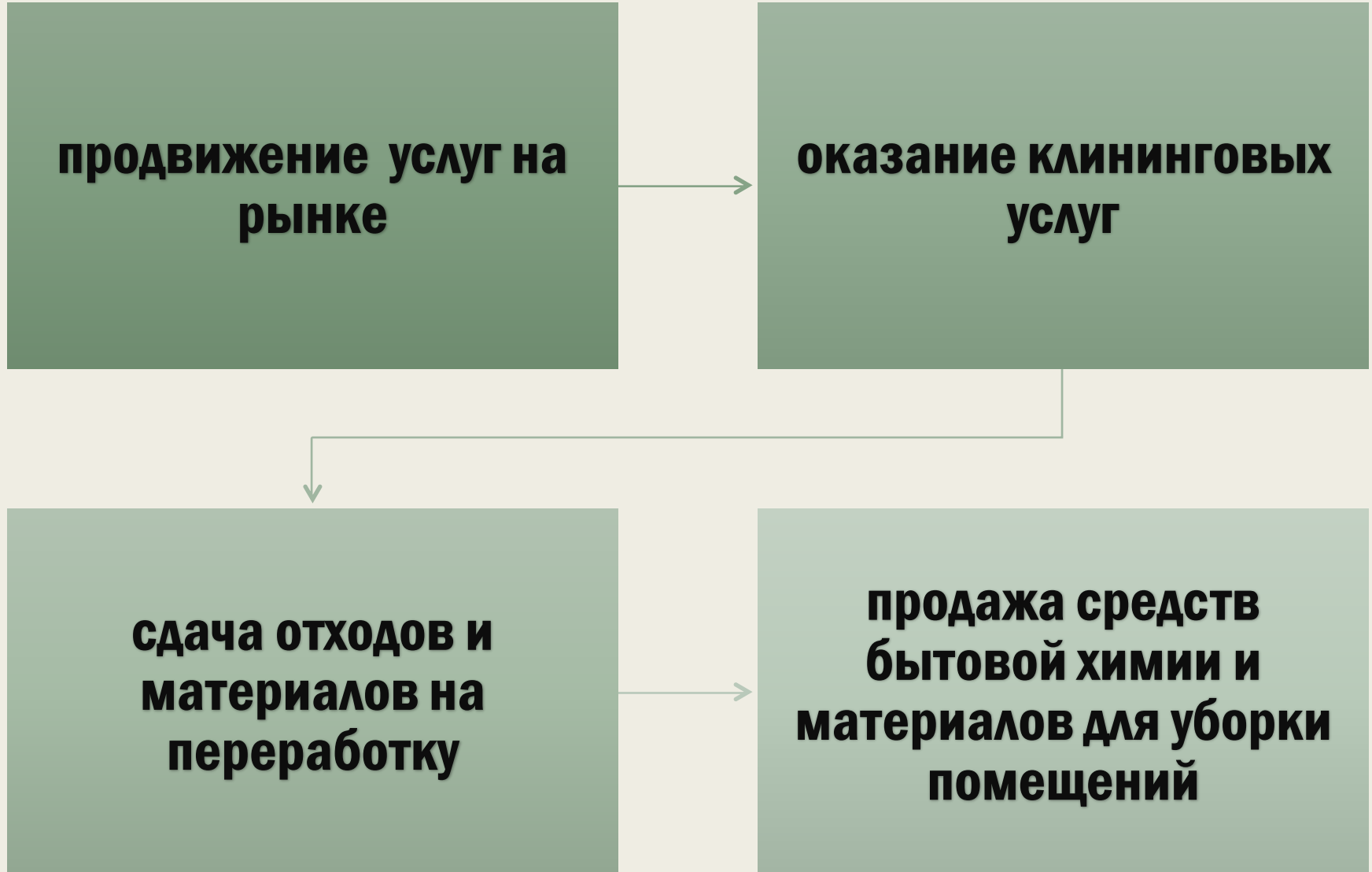
производственно-технические:

- офис агентства, склад для хранения материалов, отходов, подлежащих переработке, склад для хранения оборудования, гараж для автомобилей

финансовые ресурсы

информационные ресурсы

Ключевые процессы



Ключевые партнеры

**компании,
специализирующиеся на
продаже товаров для
строительства, обустройства
дома**

**сети магазинов бытовой
химии**

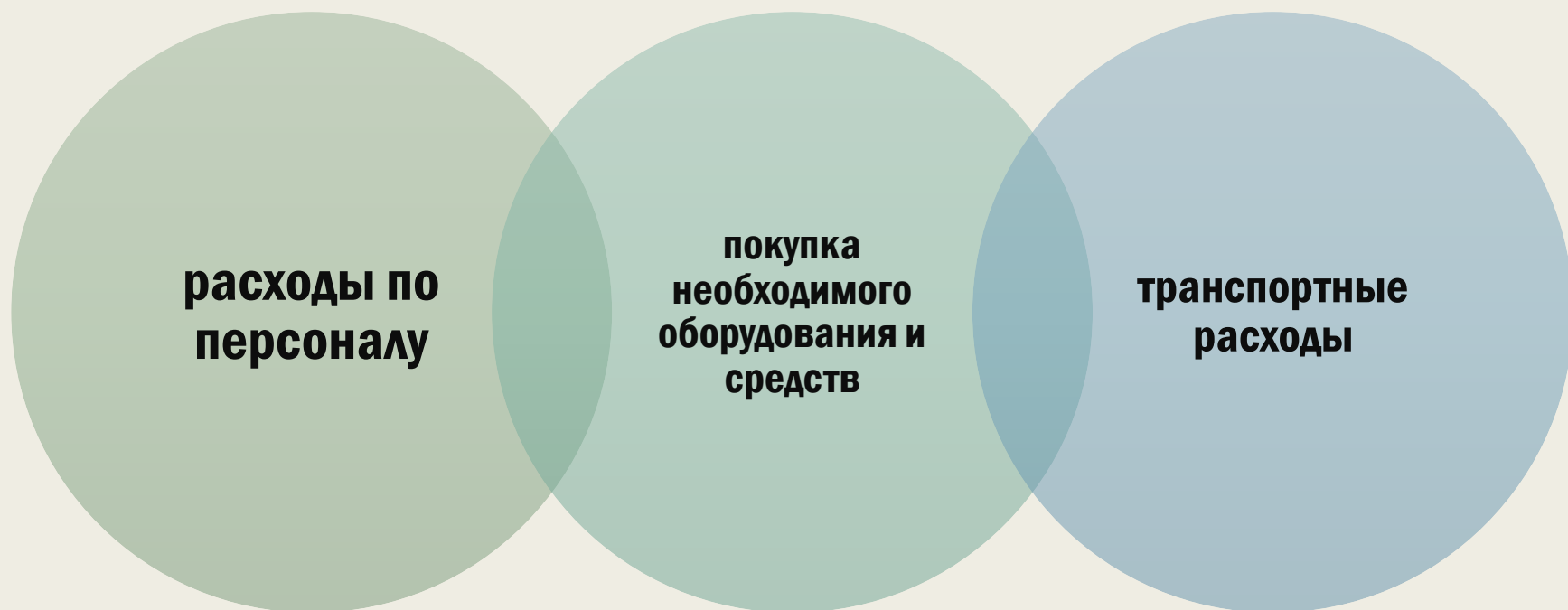
**магазины органических
непродовольственных товаров**

Источники дохода

предоставление клининговых услуг с использованием экологичных средств и оборудования

в перспективе-производство экологичных средств и инструментов для клининга из переработанных отходов и продажа

Источники расхода



Выводы

проект является актуальным и уникальным в регионе



способен принести пользу населению и экологии города



при дальнейшей разработке модель бизнеса может оказаться прибыльной



в перспективе – производство «зеленых» средств и материалов из переработанных отходов

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Нижевартовский государственный университет»
Гуманитарный факультет

Дисциплина «Развитие зеленых навыков в сфере предпринимательства и бизнеса на основе опыта ЕС»

ПРЕЗЕНТАЦИЯ
НА ТЕМУ «БИЗНЕС-МОДЕЛЬ.
ЭКО-КЛИНИНГ»

Выполнили: студенты группы 8701

Звягинцева Полина Эдуардовна

Чеснокова Анастасия Юрьевна

Проверил (а): д.э.н.,
профессор Козлова О.А.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Нижевартовский государственный университет»
Гуманитарный факультет

Дисциплина «Развитие зеленых навыков в сфере предпринимательства и бизнеса на основе опыта
ЕС»

Презентация

На тему «Экологические упаковки для конфет»

Выполнили:

Курманова Ирина Сергеевна, группа 8911
Соловьева Татьяна Юрьевна, группа 8911
Салихова Карина Руслановна, группа 8910

Проверила: д.э.н.,
профессор Козлова О.А.



ВВЕДЕНИЕ

Мы пользуемся огромным количеством привычных предметов и не задумываемся, что стоит за ними, что они несут в мир. Данная тема была выбрана не случайно, ведь мало кто задумывается, какой вред наносят природе обыкновенные полиэтиленовые пакеты, которые являются самой популярной упаковкой в наше время. Как альтернативу полиэтилену мы предлагаем вам съедобные упаковки. Съедобные упаковочные материалы, употребляемые вместе с пищевыми продуктами. Съедобная упаковка, полностью безупречная с экологической точки зрения.



Цели и задачи

Цель:

- Распространить эко - упаковки, как альтернативу полиэтиленовым пакетам

Задачи:

- 1) Рассмотреть отрицательные свойства полиэтиленовых пакетов.
- 2) Рассмотреть каждый из элементов бизнес – модели.
- 3) Использовать эко – упаковки, как альтернативу полиэтиленовым пакетам.



Вред, наносимый полиэтиленовыми пакетами окружающей среде

1. Полиэтиленовый пакет убивает птиц – птицы перестают уничтожать вредных насекомых – снижается количество деревьев – понижение количества выделяемого кислорода в атмосфере.
2. Разложение полиэтилена происходит до 1000 лет – бытовые отходы – парниковый эффект – глобальное потепление – таяние ледников – наводнение – конец жизни на Земле



Ценностное предложение

Когда речь заходит о фантиках из крахмала, мы сразу же вспоминаем картофель. Главное отличие съедобных плёнок от традиционных биоразлагаемых пластиков заключается в том, что они не нуждаются в индивидуальном сборе и особых условиях утилизации. Проще говоря, такую плёнку легко можно растворить в воде или просто съесть. Так же смело и без опаски её можно выкинуть вместе с обычным мусором и понимать, при этом, что она растворится не нанося окружающей среде вреда.

Представленные конфетки с эко – фантиком мы предлагаем продавать в биоразлагаемой упаковке. Она изготовлена из целлюлозных волокон, а потому ее можно размочить в воде. Древесная целлюлоза, которая будет применяться при изготовлении эко - фантика, сертифицирована Лесным попечительским советом (FSC). Эко - упаковка размокает в воде, при этом, избавляя городские свалки от очередной порции мусора.



Ценностное предложение

Данная продукция будет доступна всем, кто пожелает ее приобрести. Наш товар обладает тремя свойствами, перед которыми не устоит ни один покупатель.

1. Глюкоза поднимает настроение на весь оставшейся день;
2. Невысокая цена товара
3. Экологичность продукта

Невысокая цена заключается в том, что для получения биополимеров на основе крахмала – используют лишь картофельный крахмал, вода, уксус, пищевой краситель, глицерин (пропорции мы оставим в секрете, т.к. именно правильное соотношение данных продуктов приведет к нужному результату)



Преимущества крахмальных фантиков

- Полностью разлагаются при компостировании или в грунте
- Срок полного распада материала от 45 дней
- 100% безопасны для окружающей среды и человека. Их можно даже съесть.
- Более эластичные, мягкие на ощупь
- Не накапливают статическое электричество
- Безопасность и экологичность продукции подтверждена Государственной гигиенической экспертизой



Сегмент клиентов

Конфетные изделия пользуются спросом у разных категорий людей с абсолютно непохожими увлечениями и жизненными ценностями. Чаще всего, это люди, попадающие под следующую категорию:

- Место проживания: город Нижневартовск;
- Характерные черты: свободолюбие; доброжелательность; целеустремленность, заботящиеся не только о себе, но и об окружающем мире. Предпочитают качественные кондитерские изделия. Ценят традиции, однако готовы воспринимать инновации в рецептурах.
- Молодежь в возрасте 14 - 20 лет (редко, ведь в таком малом возрасте мало кто понимает важность сохранения экологии);
- Молодые люди в возрасте 21 - 45 лет;
- Люди в возрасте 46 - 57



Каналы продаж



Ключевые ресурсы

кадровые:

- мастер, менеджер, администратор, закупщик средств и оборудования, химик-технолог

материальные:

- экструдер, оборудование для получения древесной целлюлозы, станок для резки, оборудование для получения крахмала, пожарный инвентарь, пищевой стол, миксер для замешивания и др.

производственно-технические:

- офис, склад для хранения материалов, склад для хранения оборудования, транспорт для транспортировки продукта в магазин

финансовые ресурсы


информационные ресурсы




Ключевые процессы




- Процесс продаж



- Процесс закупок
- Процесс производства



- Процесс отгрузки
- Процесс планирования



- Процесс расчетов и подведения итогов



Ключевые партнеры

компании,
специализирующиеся на
продаже товаров для
производства
кондитерских изделий



сети магазинов продуктов



PRODIMEХ



магазины органических
непродовольственных товаров



Источники дохода

Выручка от реализации продукции

Поступления, связанные с предоставлением за оплату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы



Прибыль, полученная организацией по договору простого товарищества (в результате совместной деятельности)

Поступления, возмещающие причиненных организации убытков



Источники расхода

Закупка ингредиентов
и расходных
материалов

Фонд оплаты труда

Транспортные
средства

Аренда



Услуги охраны ЧОП

Коммунальные услуги

Реклама



ВЫВОД

Актуальность этой проблемы, вызвана обострением экологической обстановки в масштабах всей планеты. Человек наделен разумом, и это дает ему возможность осознать свое место в природе и предназначение на Земле. С начала развития цивилизации Человек задумывался о своей роли в природе. Являясь, безусловно, частью природы, человек создал особую среду обитания, которая называется человеческой цивилизацией. По мере развития она все больше вступала в противоречие с природой. Сейчас человечество уже подошло к осознанию того, что дальнейшая эксплуатация природы может угрожать его собственному существованию. Изучив вред полиэтиленовых пакетов и рассмотрев эко – упаковки, как альтернативу полиэтилену, подтвердили выдвинутую гипотезу:

Эко – упаковки помогут сохранить нашу природу.



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Нижевартовский государственный университет»
Гуманитарный факультет

Дисциплина «Развитие зеленых навыков в сфере предпринимательства и бизнеса на основе опыта
ЕС»

Презентация

На тему «Экологические упаковки для конфет»

Выполнили:

Курманова Ирина Сергеевна, группа 8911
Соловьева Татьяна Юрьевна, группа 8911
Салихова Карина Руслановна, группа 8910

Проверила: д.э.н.,
профессор Козлова О.А.



Организация производства по переработке одежды

Выполнили: Баймурзина Алина, Азимова Гульноза,
Группа 8711, Фин. менеджмент



Открытие
производства по
переработке
одежды в
дизайнерском
стиле



Цель бизнес-модели

Почему мы выбрали данный проект?

Вдохновились идеей магазина H&M и решили, что данный проект имеет право существовать в расширенном формате

По данным «Гринпис», в мире ежегодно производится 100 миллиардов единиц одежды. Объем отходов модной индустрии (включая нераспроданную одежду) достигает 92 миллионов тонн

Если бы горожане не выбрасывали надоевший и изживший свой век текстиль, объем мусора, попадающего на городскую свалку, сократился бы на 10%.



Именно поэтому мы решили задуматься о будущем нашего региона, об экологии в целом и разработали такой проект

SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">- Изготовление дизайнерской одежды- Проявление уникальности- Благотворительность- Вклад в экономику региона- Переработка одежды- Утилизация одежды- Личное общение с клиентами- Доступная цена	<ul style="list-style-type: none">- Конкуренты (H&M)- Небольшая клиентская база- Несформировавшийся имидж фирмы
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">- Создание рабочих мест- Увеличение клиентской базы- Улучшение рекламы- Развитие сайта- Привлечение инвесторов	<ul style="list-style-type: none">- Экономический спад- Экологическая нестабильность- Ситуация в стране

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

ИДЕЯ	КЛИЕНТЫ	ДОХОД	ИЗДЕРЖКИ
<ul style="list-style-type: none">▪ Создание дизайнерской одежды от первичных продуктов	<ul style="list-style-type: none">▪ Реклама для привлечения новых клиентов▪ Акции, розыгрыши, скидки в соц. сетях	<ul style="list-style-type: none">▪ Уменьшение затрат с увеличением заработка▪ Привлечение инвесторов	<ul style="list-style-type: none">▪ Скорость выполнения заказов▪ Поддержание гибкости процессов производства

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ

1. Клиенты
2. Комиссионный магазин Мега Хенд
3. Интернет-магазин Charity Shop



ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Переработка и ремонт старой одежды
2. Утилизация одежды



КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ

1. Оборудование
2. Точки продаж (Мега хенд, Charity Shop)
3. Наличие перерабатываемой одежды

ЦЕННОСТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Мы предлагаем переделать старую одежду на новую, тем самым давая вторую жизнь
2. Мы предлагаем новый креативный дизайн
3. Сдаем на утилизацию вещи, которые не подлежат переработке
4. Мы выделяем часть суммы для глобального фонда окружающей среды



ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

1. Персональная поддержка
2. Совместное создание



СБЫТ

1. Личные продажи
2. Сайт компании
3. Магазин Мега хенд
4. Интернет-магазин Charity Shop
5. Проект социальные сервисы по вызову ненужных вещей
6. Личный сайт



СЕКМЕНТЫ РЫНКА

1. Магазины
 2. Интернет площадки (авито, юла)
 3. Личный сайт
- Поведенческое сегментирование - на базе выгод — разделение клиентов исходя из пользы, выгоды, которую потребитель ищет в товаре/услуге



СТРУКТУРА ЗАТРАТ

1. Материалы (аксессуары)
2. Реклама в соц. сетях (ВК, Инстаграмм, Твиттер)
3. Затраты на транспорт
4. Затраты на продвижение товара на ранках
5. Коммунальные платежи

ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ

1. От оказания услуг переработки
2. От продаж нового продукта
3. От снижения затрат на покупках аксессуаров



МЕГА
ХЕНА



Клиенты

отдают свою
одежду на
переработку

сдают свою одежду
в
благотворительных
целях

сдают одежду за
отдельную плату

Комиссионный магазин Мега Хенд

мы отдаем одежду
на продажу

мы покупаем у них
одежду,
перерабатываем и
перепродаем

Интернет- магазин Charity Shop

мы сдаем одежду
на продажу

мы сдаем одежду
на утилизацию

Партнеры

Отношения с клиентами

1. Персональная поддержка – Клиент получает помощь напрямую с представителем компании. Это происходит на месте продажи, по электронной почте, через соц. сети, через наш сайт

2. Совместное создание – Мы привлекаем клиентов к созданию собственного дизайна одежды



Выгоды для клиента

1. Низкие цены

2. Возможность самовывоза

3. Учет желания клиентов при переделке

4. Быстрая доставка

5. Дизайнерская одежда



Организация производства по переработке одежды

Выполнили: Баймурзина Алина, Азимова Гульноза,
Группа 8711, Фин. менеджмент