

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,
Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.
Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .
Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.
Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.

Бизнес план сети перевозных туалетов

Чистая прибыль. Как создать сеть перевозных туалетов и организовать коммерческий вывоз мусора. Делать деньги в большом городе можно буквально из грязи. Достаточно заняться установкой перевозных туалетов или вывозом мусора.

Нужда замучила

Нехватка отхожих мест - большое место любого города. Даже вполне приличные люди иногда забывают про стыд и совершают "мелкое хулиганство", грозящее наложением штрафа и даже исправительными работами на срок от одного до двух месяцев. А куда деваться, если нужда заставляет? В конце 70-х годов на всю Москву было всего лишь 200 общественных туалетов или всего одно посадочное место на 3000 гостей и жителей столицы. Накануне Олимпиады, чтобы не опозориться перед иностранцами, городские власти ввели в строй еще несколько десятков ватерклозетов. Тогда же возле стадионов и в местах гуляний появились и первые мобильные вагончики, которые подсоединялись к канализации непосредственно через дорожные люки. Народ вздохнул чуть-чуть посвободнее.

Но во время перестройки город сплавил большинство стационарных туалетов в частные руки. Частники привели их в более-менее пристойное состояние и посадили у дверей пенсионеров, чтобы те вносили деньги за вход. Граждане протестовали и со скрипом платили. Да и сами коммерсанты быстро смекнули, что добротные помещения, оказавшиеся в их распоряжении, куда выгоднее использовать по-другому. Во многих из них обосновались рестораны и коммерческие магазины.

В итоге граждане, которых время от времени достает злая нужда, потеряли последнее, что имели. К 1996 году ситуация в Москве была почти катастрофической. Найти японский ресторан или стриптиз-бар в центре столицы было значительно проще, чем туалет. И тогда власти пошли на смелый эксперимент. В США была закуплена и сдана в аренду предпринимателям пробная партия пластиковых перевозных туалетов. И выяснилось, что при умелой организации работы, даже, извините, из дерьма можно сделать конфетку.

Что естественно - то перспективно

Одним из "пионеров" российского туалетного бизнеса стал бывший химик, выпускник Менделеевского института Андрей Нелюбин. Он сумел оценить потенциальную прибыльность этого дела. А то, что оно выглядит малопrestiжным, его не испугало. За \$2000 Нелюбин арендовал у города 100 туалетных кабинок.

Деньги бизнес стал приносить не сразу. Первые два года мы, можно сказать, "приучали" людей к голубым кабинкам. Сначала зайти в них почти никто не решался. Но постепенно люди привыкли, и мы стали получать ежемесячно по 200-300 \$ прибыли с каждого туалета. Главным преимуществом нового бизнеса оказался стабильный спрос. После кризиса выручка уменьшилась, компания "МКАД-Сервис", организованная Нелюбиным, взяла свое за счет увеличения количества кабинок. Сегодня это самая крупная фирма, подобного профиля в Москве и, по всей видимости, во всей России.

Как отходы превращаются в доходы

Туалетный бизнес можно вести по нескольким направлениям. Самое доступное: купить или взять в аренду кабинки. "МКАД-сервис" продает свои туалеты по \$800 за штуку, а сдает в пользование за \$80 в месяц. Одновременно арендатору предлагаются и услуги по ассенизации туалета. Стоимость одной уборки и дезодорирования кабинки - 800 рублей. Производится эта санитарная процедура раз в неделю.

Расположенную в хорошем месте кабинку за день посещают около 100 человек. Стоимость посещения - 5 рублей. Следовательно, ежедневная выручка примерно 500 рублей (уточнить сумму!). Доход стабильный. Но Нелюбин и его партнеры по бизнесу считают, что со временем такой вид услуг отойдет в прошлое. Москвичи становятся все требовательнее к сервису. Да и города кабинки не сильно украшают. Поэтому будущее все-таки за комфортными стационарными туалетами.

Но при этом все равно остается немало мест, где передвижные кабинки вне конкуренции: стройплощадки, бензоколонки, стадионы. А самая большая удача - обслуживание концертов, фестивалей или каких-нибудь массовых гуляний на открытом воздухе. Спрос на туалеты во время любого из таких мероприятий неизменно превышает предложение. Всероссийский рекорд был поставлен в прошлом году на празднике пива в Лужниках: здесь одновременно было установлено 500 кабинок. Их владельцам удалось неплохо заработать. Но и попотеть пришлось немало. Ведь держать на складе такую массу туалетов невыгодно. Потребовалось собирать их по всей Москве, арендовать для этого автомобили.

Немалую часть своей прибыли "МКАД-Сервис" тратит и на разработку новых моделей пластиковых туалетов и дешевых отечественных дезодорантов. Она давно уже не покупает кабинки за рубежом, а производит их в России. Последнее достижение - модель с умывальником, телефонной кабинкой, автоматом для покупки средств личной гигиены. Постепенно налаживается поставка этой продукции в другие города России. И Андрей Нелюбин надеется, что со временем это направление бизнеса станет для его компании даже еще более важным, чем утиление

неотложных нужд москвичей.

Когда б вы знали, из какого сора...

Поэт сказал эти слова о чудесном рождении стихов. Уборка мусора совсем не поэтичное занятие. Но и здесь есть чему подивиться. Этот бизнес можно начать практически в одиночку. Во всяком случае, около 70 процентов из 300 московских фирм, работающих в этой сфере, организованы предпринимателями без образования юридического лица (ПБОЮЛ).

Чтобы начать зарабатывать на мусоре, надо иметь хотя бы \$4000 - 4300. Около \$3000 стоит самый дешевый поддержанный грузовик-ЗИЛ, \$300 требуется для покупки двух баушных мусоросборочных контейнеров. Еще \$500 уйдет на зарплату. В штате фирмы для начала может быть всего два человека: водитель и диспетчер, которым при ограниченных средствах может быть сам основатель фирмы. Затраты на заработную плату такого штата - не более \$500. И примерно \$100 желательно ежемесячно выделять на рекламу в строительных журналах.

Для того, чтобы получить право очищать родной город от отходов, нужно всего два документа - транспортная и экологическая лицензии. Но тут может возникнуть проблема. Получить транспортную лицензию может только юридическое лицо. Поэтому предприниматели-индивидуалы, имеющие в распоряжении всего одну-две машины, как правило работают под прикрытием какой-нибудь полноправной фирмы. Другое узкое место - техосмотр, который на мусоровозах-БУ пройти в принципе невозможно. Так что придется дополнительно заложить в смету \$200-300 на "непредвиденные расходы". И наконец, около 150-200 рублей стоит разгрузка одного контейнера на свалке.

Отличительна черта мусорного бизнеса - уменьшение доли чистой прибыли при росте масштабов дела. Уж очень дорого стоит содержание автопарка и горюче-смазочные материалы.

- Значительно увереннее себя чувствуют совсем маленькие фирмы, - свидетельствует директор по маркетингу столичной компании "Чистый город" Сергей Зубин.

Кто заказывает уборку?

Есть три типа заказчиков: частные строительными фирмы, ДЕЗы и состоятельные люди, имеющие в Подмосковье коттеджи. Самые желанные клиенты - строители. Они и платят прилично, и работать с ними приятнее. Самые неудобные - ДЕЗы. Как правило, они сами ищут "мусорщиков", а цены предлагают на 20 процентов ниже, чем негосударственные структуры.

Получив заказ, мусороборочная фирма устанавливает в указанном месте контейнер и время от времени отвозит его содержимое на свалку. И вот тут начинается, пожалуй, самый скользкий этап в работе. Большинство полигонов для сбора мусора принадлежит частным структурам, работать с которыми непросто. Здесь кормятся все: и бомжи, и теневые фирмы, которые сдают вторсырье. Поэтому, общаясь с этой публикой, постоянно надо держать ухо востро, чтобы не нарваться на неприятности. Кстати, в Подмосковье все виды мусора официально принимает только один государственный полигон. Частным свалкам разрешено работать только со строительными отходами. Но на практике частники принимают все машины без разбора.

Ежемесячно каждый мусоровоз "привозит" около \$400 чистой прибыли. В результате создание фирмы, в парке которой 1-2 машины, окупается за срок чуть меньше года.

По мнению Сергея Зубина самое узкое место этого бизнеса - это трудности с подбором надежных кадров и постоянные поломки старых автомашин. А самое перспективное направление - переход от вывоза мусора на свалки к его переработке и сортировке.

В записную книжку

Плюсы и минусы туалетного бизнеса + Огромный ненасыщенный рынок. Даже в Москве передвижными туалетами занимаются только две крупные фирмы.

+ За установку туалета не нужно платить арендную плату.

+ Власти поощряют развитие бизнеса, так как заинтересованы в поддержании чистоты на улицах.

+ Вложения в организацию бизнеса окупаются не позднее чем через год.

- Основной клиент - город. Поэтому невозможно работать без хороших связей с властями.

- Чтобы организовать сеть туалетов нужно не менее \$100 тысяч на закупку кабинок, автомобилей и специальной техники.

- Сложно подобрать добросовестный персонал, так как работа по обслуживанию туалетов трудоемкая и малопривлекательная.

- В России пластиковые туалеты служат в 1,5 - 2 раза меньше, чем на Западе. Пластик быстрее разрушается из-за морозов и высокой загазованности. Поэтому на Крайнем Севере эксплуатировать кабинки вообще нельзя. А в Западной Сибири их рентабельность вдвое ниже, чем, например, в Центральном районе России.

- Туалетные кабинки в России не страхуют. Поэтому в случае их порчи вандалами все расходы несет владелец.

Перспектива

Будущее - за частными ЖЭКаами

Частные фирмы привлекаются для выполнения различных работ в системе жилищно-коммунального хозяйства уже около десяти лет. Они занимаются ремонтом домов, заменой сантехники и электропроводки в квартирах, вывозом мусора из дворов. Фактически в ЖКХ сейчас остался только один монополист - водоканал. А во всех остальных сферах городского хозяйства шаг за шагом развивается конкуренция.

Чем выгоден этот бизнес?

- Высокой стабильностью, - считает заведующая отделом городского хозяйства Института экономики города Марина Шапиро. - Жилищный фонд был и будет. Мода на чистые дворы и подъезды вечна. Однако прибыли здесь невысокие.

Чтобы получить подряд на обслуживание жилых домов, частная фирма должна победить в конкурсе, который проводит дирекция единого заказчика (ДЭЗ). Порядок проведения таких конкурсов одинаков для всей России. Заказчик объявляет о нем в прессе не менее чем за 45 дней. А потенциальный подрядчик должен быть начеку и в течение двух недель предоставить свои документы, самый главный из которых - заверенная копия бухгалтерского баланса.

Помимо "живых денег" от населения, предприятия, работающие в ЖКХ, получают средства из муниципального бюджета. Причем сегодня это большая часть их доходов - около 60 процентов. Но реформа "коммуналки", которую сейчас затекает правительство, предполагает, что со временем эта пропорция изменится. Госдотации пойдут мимо жилищных контор напрямую гражданам. Государство перестанет сдерживать расценки на коммунальные услуги. Тогда чинить краны и менять стояки в домах станет выгоднее, чем сегодня. Уже сегодня в Ульяновске, Казани и других городах есть частные ЖЭКи, которые заключают договора с жильцами и обслуживают их по полной программе. И, возможно, стоит уже сейчас присмотреться к этому новому рынку: а вдруг это именно тот бизнес, который вы ищете?