***В процессе работы над проектом, вам надо будет оформить небольшой отчётный документ и прислать его на почту directorbip@spbstu.ru:***

Паспорт стартап-проекта

 «29» ноября 2022 г.

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Цифровая платформа управления процессами купли-продажи и утилизации отходов, вторсырья и неликвидов «Trash for cash» |
| Команда стартап-проекта | 1.Руководитель проекта – Бабенко Дмитрий Евгеньевич2.Продакт-менеджер – Сабуров Никита Алексеевич |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://projects.2035.university/project/project-449 |
| Технологическое направление | Информационные технологии, Эконет, Цифровая платформа, GreenTech |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Trash for cash – это онлайн пункт приема и утилизации отходов, вторсырья и неликвидов. Функционально, это агрегатор с моментальным аукционом, который помогает найти друг друга тем, у кого образовались отходы, и тем, кто эти отходы может использовать или перерабатывать. Наша задача – помочь пользователям быть экологичными и не тратить время на поиск профильных исполнителей. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Мусорный вопрос в России и в мире является большой социальной и экологической проблемой. При этом, из общего объема образующихся отходов в России перерабатывается не более 10%, что в 6,5 раз меньше чем в Германии и в 9 раз меньше, чем в Японии. Больше всего отходов производят промышленные и производственные предприятия. Сегодня, те у кого образовались отходы, как правило, пытаются найти решение через интернет. Находя организации, через поисковые запросы, совершая звонки и запрашивая коммерческие предложения, пользователи могут найти подходящую организацию. В день таких запросов больше 28 тысяч, в год – более 10 млн. При этом 3 из 10 не находят себе профильного партнера, а 10 из 20 даже не ищут, и их отходы попадают на свалку.На рынке отходов есть две основные роли: те, у кого образовались отходы, и те, кто эти отходы перерабатывает или применяет вторично. Отходообразователи вынуждены в ручном режиме искать тех, кто примет их отходы, затрачивая до 70% времени и усилий от всей сделки. С другой стороны, утилизаторы отходов, затрачивают от 65 до 750 тысяч рублей ежемесячно на привлечение профильных клиентов, получая не высокую конверсию.Как решение этих проблем, мы предлагаем платформу где, обе категории пользователей смогут находить друг друга и выходить на сделку за 5-10 минут.Отходообразователи смогут быстро находить компанию утилизатора, и через моментальный аукцион получать предложения, выбирая подходящее.Утилизаторы же, получат уже конкретных клиентов, с интересующим их видом отхода, объема и качества. Осуществляя оплату безналичным способом через платформу. |
| Технологические риски | Для создания платформы используется технологический стек **HTML** (Front-end часть) и **SQL** (Back-end). Язык HTML лежит в основе каждого сайта в сети Интернет и используется в подавляющем большинстве веб-документов. Его использование не несет за собой каких-либо рисков и ограничений, которые могли ограничить использование или интеграцию. PostgreSQL – это объектно-реляционная СУБД, имеющая открытый исходный код, приспособленная для масштабирования, отвечающая стандартам ANSI/ISO. В этой СУБД все таблицы имеют вид объектов с возможностью наследования, а выполнение операций с ними проходит как объектно-ориентированные функции. Хранимые в PostgreSQL файлы могут иметь различную структуры и содержимое записей. |
| Потенциальные заказчики  | **Отходообразователи:** Малый и средний бизнес у которого образуется разово или регулярно однородные отходы весом от 50кг до вагона и фур. Около 1 млн организаций по России:Производство – около 150 000Торговля – около 650 000Строительство – более 200 000Общепит – около 150 000Другие – более 150 000.**Переработчики/Утилизаторы**: Более 65 000 организаций по России:Пункты приема вторсырья – более 50 000Утилизаторы/переработчики – более 10 000Скупщики неликвидов – более 5 000. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Монетизация построена на взимании комиссии с плательщика при каждой сделке. Если отходы ликвидны, то с покупателя отходов, если утилизация платная, то с заказчика. Размер комиссии 2%. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Использование платформы соответствует концепции рынка НТИ Эконет и Зеленым технологиям (GreenTech) в части снижения негативного воздействия на окружающую среду, использовании отходов как ресурсов, внедрении цикличной экономики с минимизацией эко-следа. В качестве Цифровой платформы, проект является программной средой обеспечивающей выполнение функций взаимосвязи между участниками рынков вторсырья, утилизации и расширенной ответственности производителей.  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 1 500 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Привлечение инвестора, Получение гранта/субсидии |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Рынок вторсырья в России оценивается как растущий. По разным оценкам экспертов объем рынка составляет около 500 млрд рублей ($8,2 млрд) в год и к 2024 году может увеличиться до 1,5 трлн рублей. По данным Российского экологического оператора (РЭО), объем экосбора в 2016 году составил 1,334 млрд рублей, в 2017-м – 2,588 млрд, в 2018-м – 2,237 млрд, в 2019-м – 3,7 млрд, в 2020-м — 3,9 млрд, а за первое полугодие 2021 года — уже 4,8 млрд руб. В случае приобретения актов об утилизации в рамках РОП через платформу, сумма акта будет составлять 50% стоимости ставки экосбора. Соответственно, потенциал рынка актов РОП за 2021 год это примерно 4,5-5 млрд рублей. С учетом, что ставки экосбора ежегодно растут, потенциал рынка оценивается в 20 млрд рублей ежегодно в перспективе двух-трех лет.Оценка рынка экологических услуг по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов на сегодняшний затрудняется в связи с расхождением статистических данных. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Запуск платформы в первом (пилотном) регионе | 2 месяца | 700 000 |
| Запуск рекламной компании в сети интернет  | 4 месяца | 800 000 |
| Выход на 10 регионов СФО | 12 месяцев | 3 500 000 |
| Охват присутствия платформы в 85 регионах РФ | 36 месяцев | 30 000 000 |

Итого: 36 месяцев 35 000 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Бабенко Дмитрий Евгеньевич2. Сабуров Никита Алексеевич3. Инвестор  | 14 0003 0003 000 | 70%15%15% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 20 000 | 100% |

 |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |  |
| Ф.И.О. | Должность  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы | LeaderID |
| Бабенко Дмитрий Евгеньевич | Генеральный директор | +7-962-835-09-10 | Прогнозирование результата и определение целей и задач проекта, формирование и внедрение концепции проекта, организация работ по созданию и реализации проекта. | Руководитель предприятия посбору и обработке вторсырья(2013-2020г.г.), прошелобучение в бизнес-школеРСПП по программеExecutive MBA (2018-2019),интенсивную программуСколково "Навигаторинноватора" (2019),Общественный представительАСИ по НСО (2020-по н.в.)) | id 733514 |
| Сабуров Никита Алексеевич | Продакт-Менеджер | +7-913-370-34-34 | Отвечает за созданиебизнес-логикиплатформы, анализрынка, ассортиментнуюполитику, ценообразование,продвижениепродукта,планирование KPI,формированиетребований кпродукту, определениеназначения продукта. | Эколог природопользователь.Исполнительный директорНО Ассоциации предприятийпо обращению с отходами«Экология Сибири» 2019-н.в.,Эксперт комитета поэкологии НОО «ОПОРАРОССИИ» 2019-н.в.,Преподаватель кафедрыэкологической безопасностии управленияприродопользованиемНГУЭУ) - 2018-н.в. | id 1677256 |
| Команда «Falcon Space» | Команда разработчиков на аутсорсинге | +7-920-954-22-17 | Отвечает завнутреннюю ивычислительнуюлогику программно-аппаратной частиплатформы, визуальное оформлениеплатформы, разработку интерфейса платформы | Разработали и создали Веб-платформу Falcon Space. Конструктор CRM систем, площадок, учетных систем и личных кабинетов на сайте. |  |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)