

## РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

### «Производство Серого Чугуна в различных формах».

#### 1. Опишите ваш продукт/ услугу.

##### – 1. Описание

Бизнес-Процесс — приобретение «бедной» железной руды или аналогов, для переплава в агрегате ПМ—1 с производством Серого Чугуна в различных формах.

Отрасли реализации идеи:

- Metallургия: Производство Серого чугуна в первичной форме и простых литейных заготовок;
- Мусороперерабатывающая промышленность: переработка промышленных отходов;

Цель — создание в Республике Башкортостан металлургического предприятия для производства не менее 80 тыс. тонн в год серого чугуна из железных руд, металлургических отходов и получением прибыли от продажи продукции в размере до 1 млрд. руб. в год.

#### 2. Описание продукции (услуг):

##### Описание продукции, полученной в результате реализации созданного Бизнес-Процесса.

Производство продукции будет осуществляться в круглосуточном режиме с перерывами на технологические смены. Выплавка металла из железной руды или железосодержащего продукта будет осуществляться на агрегате ПМ-1. Дополнительные материалы, применяемые в производстве — технический кислород, природный газ и уголь.

Продуктами плавки являются: гранулированный шлак (товар и сырье для цементной промышленности), серый чугун различных марок (СЧ10, СЧ15, СЧ20 и т.д. в зависимости от исходной шихты), а также пыли из системы газоочистки.

Основной продукт — Серый Чугун по ГОСТ 1412-85 может быть выпущен в различном типоразмере: чушка, слиток согласно ГОСТ 4832-95, или отливка согласно ГОСТ Р 53464-2009.

##### Описание потребителя произведенной, по результатам Бизнес-Процесса, продукции

Основные потребители продукции СЧ (группы по видам деятельности):

1. Компании, осуществляющие производство готовых изделий из литейного чугуна, в том числе машиностроительные предприятия имеющие литейные подразделения
2. Вертикально интегрированные металлургические компании, например, Мечел, ММК, Евраз
3. Компании — производители стали передельного типа (сырье для производства — лом различного типа)

Основные потребители гранулированного шлака — компании по производству цемента и сухих строительных смесей.

##### Перспективы применения созданной продукции на отраслевом рынке

Серый чугун является одним из самых востребованных в производстве продуктов металлургии в РФ и мире. Объем рынка чугуна в РФ — 50 млн. тонн в год. Планируемое производство 80 тыс. тонн СЧ в год никак не повлияет на состояние рынка.

#### 3. Почему они будут покупать (покупают) именно у вас? (Существенные конкурентные преимущества)

1. Производство серого чугуна из бедной железной руды и металлургических отходов, стоимость которых в 1,5—2,5 раза ниже, чем традиционное сырье для производства чугуна. Это позволяет производить продукт с меньшей, чем у конкурентов себестоимостью из невостребованного на рынке сырья.

2. Благодаря применяемой технологии допускается использование низкосортных углей в производственном цикле, стоимость которых в 3-6 раз ниже стоимости традиционного металлургического кокса. ЭТО также снижает себестоимость производства готовой продукции по сравнению с конкурентами.

3. Возможность выпуска несложных готовых изделий из литья СЧ со стоимостью до 3 раз больше, чем чугунная чушка или слиток.

4. Выбранная локация для размещения предприятия предоставляет ряд существенных преимуществ:

а. Членство в Экономической зоне с особым налоговым режимом (5 лет налог на прибыль — 5%, далее 13%; 10 лет налог на имущество — 0%; 10 лет страховые взносы 7,6% от ФОТ)

б. Логистическая доступность 3-х крупных источников железного сырья свыше 20 млн. т. каждый

с. Наличие прямых потребителей продукции в г. Белорецк, а также ПАО ММК на удалении не более 100 км

д. Наличие сырьевого, кадрового и технологического потенциалов в регионе, необходимых для успешного развития предприятия

### Состояние отраслевого рынка

Данная технология не имеет распространения на территории РФ за исключением нескольких опытных установок. Прямых предприятий — конкурентов, производящих чугун из бедной руды без доменного процесса, нет. Основные конкуренты — вертикально интегрированные металлургические компании или чугуноплавильные заводы, сформированные во времена СССР.

Характеристика основных конкурентов		
Наименование	Продукция	Объем рынка
ПАО «Надеждинский металлургический завод» ХК УГМК	Чугун различных марок, сталь и стальной прокат	0,35 млн. т (0,7%)
ПАО «Косогорский металлургический завод»	Чугун различных марок, сталь и чугунное литье	1,5 млн. т (3%)
АО «Уральская Сталь» АО ЗТЗ	Чугун, сталь, прокат	3 млн. т (6%)
АО ЕВРАЗ НТМК	Чугун	5 млн. т (10%)
ПАО «Тулачермет» ХК ПМХ	Чугун различных марок	2 млн. т (4%)
ПАО ММК	Чугун различных марок, сталь и стальной прокат	10 млн. т (20%)

Большинство предприятий производят чугун для внутреннего потребления, на свободный рынок поступает ограниченное количество товара. Это дает дополнительное преимущество в реализации продукции. Объем производства в 80 тыс. тонн чугуна в год является «незаметным» для крупных отраслевых клиентов. Применяемая технология позволяет выпускать продукцию из невостребованных материалов с меньшей себестоимостью, чем у конкурентов.

4. Объем привлекаемых инвестиций (кредит, займ): 1,2 млрд. руб.