

Паспорт проекта

ЦУЗ.РФ

ЦИФРОВОЙ УЧЕТ ЗАКУПОК

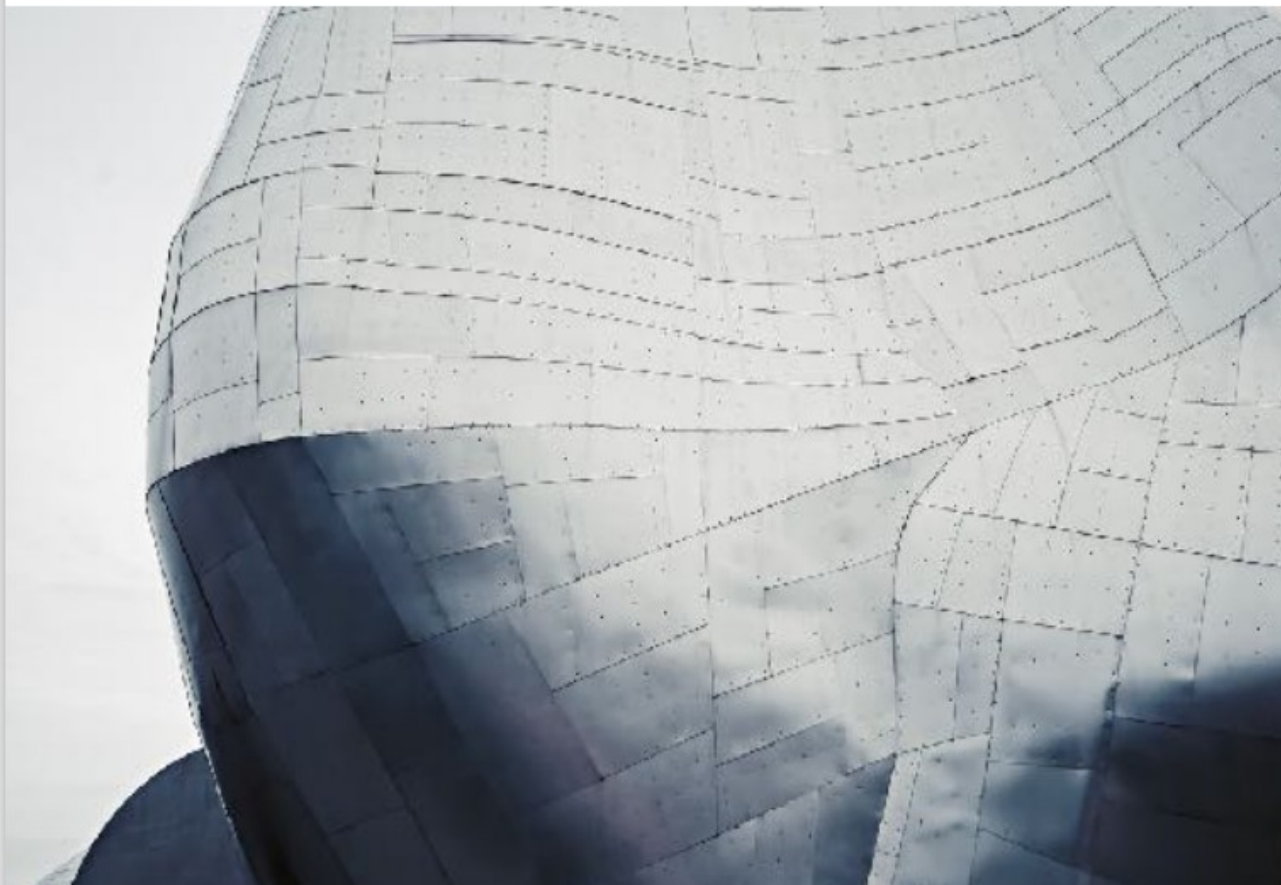
КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ ЛОМОЗАГОТОВИТЕЛЕЙ



ЦУЗ

БЕЗНАЛИЧНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЕЖЕЙ
ДЛЯ УЧАСТНИКОВ СЕКТОРА ЗАГОТОВЛЕНИЯ,
ХРАНЕНИЯ И ТРАНСПОРТИРОВКИ ЛОМА ЧЁРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ

ЦЕНТР УЧЁТА ЗАКУПОК



ПРОБЛЕМА

Какую проблему решает проект ? В чем ее актуальность? Каков масштаб проблемы?

ПРОБЛЕМА: Значительные выпадающие налоговые доходы российского бюджета на рынке вторичного сырья металлургической отрасли (теневой оборот достигает 700 млрд рублей) в связи с высокой долей (70%) неконтролируемого оборота денежных средств в наличной форме от сбора и переработки лома черных и цветных металлов.

АКТУАЛЬНОСТЬ:

- В связи с вынужденным секвестрованием государственного бюджета из-за пандемии коронавируса (В.В.Путин: «за второй квартал текущего года падение ВВП составило 8,5%», РИА новости, 10.09.2020) Президент России поставил задачу перед Правительством найти дополнительные источники доходов.
- Оборот лома и отходов черных и цветных металлов регулируется Постановлением Правительства РФ от 11 мая 2001 г. № 369, Постановлением Правительства РФ от 11 мая 2001 г. № 370, Положением Центрального Банка России № 375 - П. Действующие редакции указанных нормативных правовых актов не учитывают деятельность субъектов МСП, самозанятых граждан и не позволяют данным категориям получить легальный налоговый статус для их деятельности. Достоверной статистики участия физических лиц и МСП в ломозаготовке нет из-за отсутствия сквозного механизма учета сделок в данном секторе.
- На долю физических лиц приходится не менее 70% от общего объёма ломозаготовки. Более 1 млн. граждан ежегодно сдают лом фактически бесконтрольно, уклоняясь от сложной процедуры оформления сделок с лесозаготовителями ввиду отсутствия сквозного механизма учета сделок в данном секторе. Доминирующая доля нелегального сегмента отрасли фактически закрывает рынок для добросовестных участников, что существенно снижает налоговые поступления в бюджет.
- Теневое обращение наличных денежных средств при расчете с физическими лицами невыгодно и для самих компаний в отрасли: нагрузка на финансовые и бухгалтерские службы, жесткие требования проверяющих органов, штрафы и блокировки счетов, правовые риски и т.п.
- Отсутствие единой автоматизированной системы учета и контроля финансовых потоков не соответствует глобальному тренду развития Цифровой экономики.

МАСШТАБ: Объем рынка оборота вторичного сырья металлургической отрасли оценивается экспертами более чем в 1 трлн. рублей в год, при этом легальный оборот составляет около 300 млрд. рублей, тогда как теневой оборот в отрасли может превышать 700 млрд. рублей в год, являясь фактически бесконтрольным источником обналаживания денежных средств для криминальных нужд.

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Какое желаемое состояние мы планируем достичь реализацией проекта?
Проблема, переформулированная в позитивном ключе.



ЦЕЛЬ: Повышение налоговых поступлений в государственный бюджет в 2 раза через снижение доли неконтролируемого оборота денежных средств в наличной форме на рынке вторичного сырья металлургической отрасли посредством создания Центра учета закупок (ЦУЗ) - единой автоматизированной системы учета и контроля финансовых потоков в сфере переработки лома.

РЕШЕНИЕ ЦУЗ.РФ

Состав программного решения

Комплексное решение включает в себя набор модулей для всех участников процессов



Модуль
антифрода



Модуль
проверки
контрагентов



Модуль
каскадинга
платежей



Модуль
самозанятых



Модуль
взаимодействия
с учетными
системами



Модуль
аналитики



Модуль
автоматизации
комплаенса



Модуль
учета товарных
сделок

ЦУЗ.РФ

Преимущества для крупных предприятий

Снижение издержек при закупочной деятельности на 10%

Единая ликвидность на пунктах приема лома
(In house banking)

- Экономия оборотного капитала
- Снижение количества инкассаций
- Нет простоя продаж

Контроль закупок (legal tech compliance)

- Обеспечение комплексной защиты организации от налоговых, экономических, санкционных угроз при закупочной деятельности
- Повышение доверия и заинтересованности акционеров, инвесторов, поставщиков и клиентов
- Снижение репутационных рисков акционеров и собственников

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ

ДЛЯ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

ПЗУ

Удобные приложения
Упрощение процедур работы с продавцами
Упрощение листинга расчетов
Снижение рисков криминала на точках
Единый баланс для расчетов

ПРОДАВЕЦ

Легальные доходы
Нет проблем с отчетами
В любой момент доступен отчет по доходам
Безопасность сделки
Выгоднее получать безналичным платежом

КОМПЛЕКСНЫЙ
ЭФФЕКТ ОТ ВНЕДРЕНИЯ
ДЛЯ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ

ОТРАСЛЬ И РЕГУЛЯТОРЫ

Снижение регуляторной нагрузки на отрасль
Снижение криминальной обстановки
Снижение серых оборотов
Увеличение объемов закупки сырья
Содействие СРО

ЛИЦЕНЗИАТ

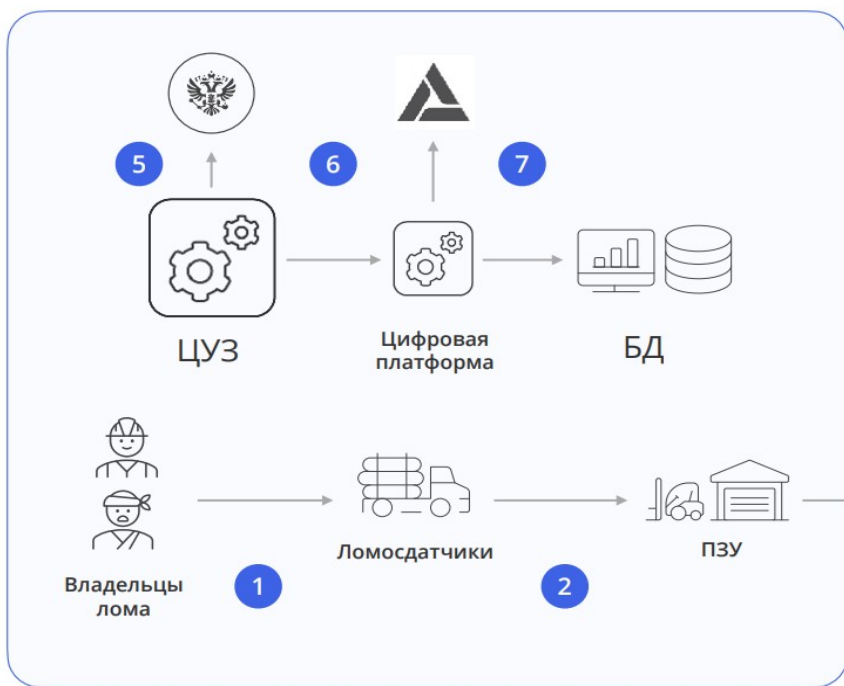
Экономия операционных затрат
Снижение регуляторных рисков
Безопасность расчетов
Прозрачность работы в целом по всей сети
Оптимизация остатков по сети

СУТЬ ПРОЕКТА

Краткое описание предлагаемого решения.

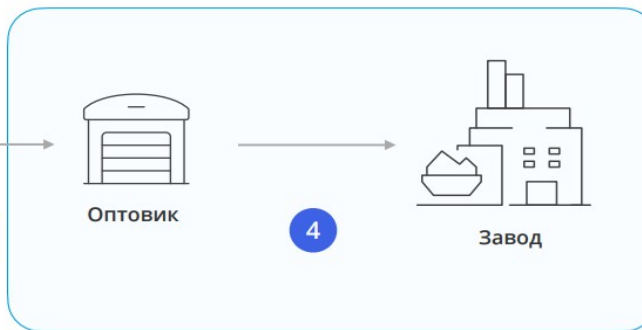
"ЦУЗ.РФ" - комплексное решение для ломозаготовителей. В текущих условиях создана система сквозного учета и инструменты контроля оборота для участников рынка. Важным условием для функционирования подобной системы является безналичная форма расчетов между всеми участниками рынка, а также электронная форма документооборота.

Цифровая платформа ЦУЗ.РФ (свидетельство ГРП для ЭВМ № 2018616527).



ЦУЗ.РФ

- Онлайн мониторинг сомнительных сделок
- Электронный документооборот
- Внедрение Практики самопроверки
- Сводная аналитика по отрасли
- Единый реестр лицензиатов
- Витрина предложений на карте



БАНКИ

Электронный ПСА



Электронная ТТН



1 Скупка у владельцев

2 Безналичная онлайн оплата

3 Покупка у площадок по сбору

4 Заготовка у оптовика

5 ФНС

6 МПТ

7 БД и аналитика

АНАЛИЗ РЫНКА, ЦЕЛЕВЫЕ СЕГМЕНТЫ

На какие сегменты рынка ориентирован продукт/услуга? (название, доля, динамика, тенденции развития, драйверы роста, потенциальные потребители)
Обоснование спроса на продукцию, с описанием целевых потребителей (клиентов) и ключевых факторов принятия ими решения.

Рынок

1 трлн. руб. в год
объем рынка ломозаготовки
(офиц. статистика)

Более **5 000** лицензиатов в РФ
занимаются ломозаготовкой

700 млрд. руб. в год
доступный для оцифровки
наличный оборот
физических лиц, занятых в
секторе ломозаготовки

Конечные потребители лома:
ТОП 20
металлургических
комбинатов и крупные
независимые
ломозаготовители

Свыше 1 миллиона граждан РФ связаны с розничным сбором лома *по данные ФНС

ТЕКУЩАЯ ДОЛЯ ЦУЗ.РФ

2 %
текущая
доля рынка

14 млрд. руб. в год
текущая
доля рынка

161 000
физлиц
в системе

430
юрлиц
в системе

Участники

Физические лица

- Осуществляют сбор и доставку лома в пункты приема лома.

Лицензиаты розничные

- Пункты приема лома – осуществляют первичный прием лома, его сортировку и хранение, осуществляют оплату физлицам.

Лицензиаты оптовые

- Осуществляют вторичный прием лома, хранение, частичную переработку, доставку на комбинаты, продажу сырья на экспорт
- Принадлежат меткомбинатам или независимым перекупщикам у розничных лицензиатов

Металлургические комбинаты

- Осуществляют конечную переплавку лома черных и цветных металлов.

Регуляторы

- Лицензирование, отчетность, регулирование рынка
- Минпромторг, ФНС, ЦБ



КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

Какие материальные и нематериальные объекты, продукты и (или) услуги мы создадим в рамках проекта.

Краткосрочные и долгосрочные ключевые результаты проекта, описание их взаимосвязи результатов. Структурная декомпозиция результатов.

КАКУЮ ГЛОБАЛЬНУЮ ПРОБЛЕМУ РЕШАЕТ ЦУЗ.РФ?

Проект влияет на эффективность снижение экологической нагрузки от деятельности металлургической промышленности и энергетическую безопасность в мире. При использовании платформы ЦУЗ и лома значительно снижаются общие отраслевые выбросы в атмосферу и, как следствие, происходит снижение нагрузки на окружающую среду по сравнению с выплавкой из руды:

- при выплавке стали из металлоотходов количество загрязняющих атмосферу веществ снижается на 85%;
- при выплавке из лома цветных металлов (Al, Cu и Pb) количество выбросов газов снижается в 5-10 раз.

ЦУЗ.РФ позволяет:

1. Сформировать стимулы к развитию отрасли;
2. Снизить участие наличных денег в цепочке от физического лица-ломосдатчика до перерабатывающего предприятия;
3. Снизить себестоимость и сроков транзакций в отрасли;
4. Повысить прозрачность потоков денежных средств;
5. Создать прозрачную систему отраслевого учета и контроля в интересах всех участников: от физических лиц до государственных органов.

Ключевые результаты:

1. Вовлечение субъектов МСП и самозанятых граждан в процесс легального оборота вторичного сырья металлургической отрасли;
2. Повышение количества легальных (зарегистрированных) физических лиц;
3. Упрощение процедуры оформления сделок в отрасли;
4. Повышение налоговых отчислений в бюджет из отрасли.
5. Профильные Министерства получают достоверную статистику по всем участникам и этапам процесса в режиме «реального времени» до уровня экспортных сделок конечной продукции при сотрудничестве с международными институтами комплаенса для снижения репутационных рисков публично торгуемых российских компаний на мировых рынках.

НОВИЗНА ИДЕИ ПРОЕКТА

В чем наше уникальное предложение? Какие есть аналогичные решения? В чем их сильные и слабые стороны? Почему/чем ваше решение лучше, чем решения конкурентов.

ПОЧЕМУ ПРОЕКТ ЦУЗ.РФ ПРОРЫВНОЙ, РАДИКАЛЬНЫЙ И В ЧЕМ СИСТЕМА НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ?

Технология не имеет мировых отраслевых аналогов в секторе ломозаготовки в части глубины проработки состава программного решения, специально разработанных с нуля модулей связанных между собой бесшовной интеграцией на микромодульном подходе. Все это даёт уникальную прикладную возможность полностью идентифицировать сущность клиентов во всей экосистеме ломозаготовки от физического лица сдающего батарею в любом регионе до продажи потребителю конечной металлургической продукции заказчику через лондонскую биржу в любой точки мира.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ:

На рынке существуют и другие ИТ-решения, которые частично позволяют решить проблему ломозаготовки

Характеристики	«ЦУЗ.РФ»	«QIWI»	«Алмаз»	«Сбер-металл»
Опыт в реализации финансовых продуктов	Да	Да	Нет	Да
Стадия промышленной эксплуатации	Да	Да	Да	Нет
Электронный приемсдаточный акт	Да	Нет	Нет	Нет
Решение требует установки ПО на ПК	Нет	Нет	Да	Да
Работа в «сером» правовом поле (pre-paid)	Нет	Да	Да	Нет
Бесплатное подключение к клиентам	Да	Да	Нет	Да
Поддержка самозанятых ломосдатчиков	Да	Нет	Нет	Нет
Случаи бесконтрольного списания средств	Нет	Нет	Да	—
Наличие технологии облачного казначейства	Да	Нет	Нет	Нет
Собственная команда разработки и поддержки	Да	Нет	Нет	Нет
Интеграция с надзорными органами	Да	Нет	Нет	Да
Зависимость от одной компании из сектора	Нет	Нет	Да	Нет
Простая интеграция с 1C, SAP и др.	Да	Нет	Да	Нет
Наличие бизнес стратегии и плана разработок	Да	Нет	Нет	Да
Модуль автоматизации комплаенса	Да	Нет	Нет	Нет

■ Преимущества ■ Недостатки

ЦУЗ МЕНЯЕТ РЫНОК ИЗ ТЕНИ В ЛЕГАЛЬНОЕ ПОЛЕ

ГОСУДАРСТВО

- Теневой сектор металлургической отрасли оценивается в 1,55 трлн руб.
- Ущерб от деятельности преступных групп в области скрутки металлолома составляет >50 млрд руб.
- С 1 января 2018 г. для отрасли вновь введен НДС 18%
- Увеличение действующего объема отрасли (оборот рынка может вырасти на 270 млрд руб.)
- Увеличение прямых платежей в бюджет (увеличение поступлений от НДС и патентов до 130 млрд/года)
- Улучшение кредитного статуса страны (рейтинг ЕБРР)
- Развитие финансовых технологий внутри страны
- Контроль межведомственных коммуникаций, исполнение указов и постановлений

КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫЕ ОРГАНЫ

- МВД России фиксирует рост правонарушений:
 - Срезы линии электропередач
 - Разбор котельных, лесопилок
 - Воровство сельскохозяйственной техники и ж/д путей
- Контроль участников отрасли (продавцы, покупатели, лицензиаты)
- Единый реестр лицензий
- Идентификация проводимых сделок в системе онлайн
- Контроль цепочек контрагентов (ООО, ИП, физлица)
- Ведение электронного архива в отрасли

БИЗНЕС

- 60% предприятий на рынке металлолома работают нелегально с помощью сети небольших заготовительных контрол:
- Не оформляются документы
- Нередко выявляются случаи работы нелегальных пунктов приема лома
- «Прозрачность» для контролирующих органов
- Обоснование для понижения ставки НДС
- Надежный инструмент работы: оплата, оформление, формирование фьючерсов, автоматизация отчетности
- Налоговое агентирование
- Проверка контрагентов, выявление дропов

ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА

- 80% лома приносит физические лица
- Ведется прием лома у населения за наличный расчет
- Отсутствует единый реестр лицензий... на деятельность в части оборота, лома и т.д.
- «Прозрачность» доходов, налоговые льготы (НДФЛ 6%)
- Безопасность и экономия при расчетах безналичными средствами
- Упрощение процедур повторных платежей (автоматизация идентификации)
- Проверка контрагентов, выявление дропов

ТРАДИЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА С ЭЛЕМЕНТАМИ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА С ЦУЗ



ТЕКУЩАЯ СТАДИЯ ЗРЕЛОСТИ

Идея → Наличие прототипа/макета/опытного образца → Наличие экспертизы/поддержки/договоренностей/ресурсной базы → Реализованный пилот или **локальное внедрение** → **Готовность передачи в производство** или тиражирование.

В 2019 году решение уже было внедрено на рынок, оборот за 2019 год составил свыше **14 млрд рублей**, к решению подключились более **430 юридических лиц** и более **160 000 физических лиц**, а также решение цуз.рф является частью отраслевой повестки в профильных ОИВ, СРО, НКО в рамках Поручения Президента Российской Федерации от 23.02.2019 # Пр-277, подпункт «б» п.1: «обращения с ломом и отходами чёрных и цветных металлов, механизмов вовлечения указанных лома и отходов в повторный хозяйственный оборот, а также о введении процедуры их отчуждения путём продажи на публичных торгах, в том числе с использованием цифровых платформ».

ТЕКУЩАЯ ДОЛЯ ЦУЗ.РФ

2 %

текущая
доля рынка

14 млрд. руб. в год

текущая
доля рынка

161 000

физлиц
в системе

430

юрлиц
в системе

Регуляторы

- Лицензирование, отчетность, регулирование рынка
- Минпромторг, ФНС, ЦБ



В 2019-2020 годах это решение было успешно внедрено крупнейшими предприятиями отрасли: ПАО «ЧТПЗ», ПАО «НЛМК», АО «Металлоинвест», АО «ТМК» и др. и реализована интеграция с ФНС России по проекту «Мой налог» - прием и сдача лома.

Выход на зарубежные рынки планируется уже с 2021 года.

МАТРИЦА РОЛЕЙ И КЛЮЧЕВЫХ УЧАСТНИКОВ

Заказчик или лицо, выполняющее функцию заказчика (=владелец продукта, приёмщик результата проекта), функциональный заказчик (=пользователь продукта проекта), держатель бюджета, куратор, руководитель проекта, администратор проекта (если предусматривается), причастные заинтересованные стороны (стейкхолдеры).

КЛЮЧЕВЫЕ ЧЛЕНЫ КОМАНДЫ ПРОЕКТА:



Константин Владовский
Chief Executive Officer

Организация функционирования компании, контроль соблюдения корпоративных норм



Максим Калугин
Sales officer

Реализация коммерческой стратегии и воронки продаж компании



Владимир Перов
Business Development Officer

Взаимодействие с ключевыми клиентами, ОИВ, НКО и стратегическими партнерами



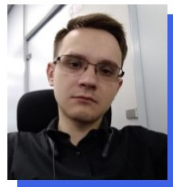
Екатерина Котова
Legal officer

Контроль работы по осуществлению мероприятий по договорной и финансовой дисциплинам



Алексей Дохов
Data officer

Сопровождение процессов обработки, накопления, использования и применения данных



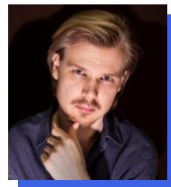
Василий Соболев
Business analyst

Анализ структуры, бизнес-процессов и систем управления продуктами, выявление проблем и поиск путей их успешного разрешения



Артём Батулев
Senior backend dev

Внутреннее содержание систем, серверные технологии, архитектура, программная логика



Александр Корнеев
Senior frontend dev

Разработка пользовательского интерфейса ИТ компонентов и решений



Иван Дроков
Technical director

Реализация технологий, исследования и разработки, надзор за развитием технологий, которые будут коммерциализированы



Евгений Путинцев
AML officer

Выявление операций обязательного контроля и подозрительных операций, реализация правил внутреннего контроля

ТАБЛИЦА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ УЧАСТИЯ ПЕРСОНАЛА НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ РЕАЛИЗАЦИИ ЦУЗ.РФ:

Месцы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
CTO	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Analyst, PM	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Dev - Teamlead	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Dev backend	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Dev front	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
DevOps Teamlead	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
DevOps	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
System Engineer	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
QA Teamlead	1	1	1	1	1	0,5	1	1	1	1	1	1	1	1	1
QA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Security Expert	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Help Desk	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Dev ASB Bank	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Technical Writer															
UX Designer															
UI Designer															
Product Manager	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1 этап	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2 этап	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 этап	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Состав этапа из 100%	1	1	1	1	1	0,5	0,33	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0,5	0,5	0,33	0,5	0,5	1	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0,33	0,5	0,5	1	1	1	1	1	1	1
Занятость по роли 1 этап	84	84	84	42	42	27,72	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CTO	168	168	168	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Analyst, PM	168	168	168	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dev - Teamlead	168	168	168	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dev backend	168	168	168	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dev front	0	0	0	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DevOps Teamlead	84	84	84	42	42	27,72	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DevOps	168	168	168	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
System Engineer	168	168	168	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
QA Teamlead	0	0	0	0	0	27,72	0	0	0	0	0	0	0	0	0
QA	168	168	168	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Security Expert	168	168	168	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Help Desk	168	168	168	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dev ASB Bank	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Technical Writer	0	0	0	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UX Designer	0	0	0	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UI Designer	0	0	0	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Product Manager	168	168	168	84	84	55,44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Занятость по роли 2 этап	0	0	0	42	42	27,72	25,2	25,2	50,4	0	0	0	0	0	0
CTO	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
Analyst, PM	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
Dev - Teamlead	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
Dev backend	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
Dev front	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
DevOps Teamlead	0	0	0	42	42	27,72	42	42	84	0	0	0	0	0	0
DevOps	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
System Engineer	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
QA Teamlead	0	0	0	0	0	27,72	0	42	0	0	0	0	0	0	0
QA	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
Security Expert	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
Help Desk	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
Dev ASB Bank	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Technical Writer	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
UX Designer	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
UI Designer	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
Product Manager	0	0	0	84	84	55,44	84	84	168	0	0	0	0	0	0
Занятость по роли 3 этап	0	0	0	0	0	27,72	25,2	25,2	50,4	50,4	50,4	50,4	50,4	50,4	50,4
CTO	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
Analyst, PM	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
Dev - Teamlead	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
Dev backend	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
Dev front	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
DevOps Teamlead	0	0	0	0	0	27,72	42	42	84	84	84	84	84	84	84
DevOps	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
System Engineer	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
QA Teamlead	0	0	0	0	0	27,72	0	42	0	0	0	0	0	0	0
QA	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
Security Expert	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
Help Desk	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
Dev ASB Bank	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Technical Writer	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
UX Designer	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
UI Designer	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168
Product Manager	0	0	0	0	0	55,44	84	84	168	168	168	168	168	168	168

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Основные этапы проекта, контрольные точки, ведущие к достижению промежуточных и конечных результатов.

2017–2018 Разработка



- Формирование команды с опытом в рамках проекта
- Разработка методологии и согласование бизнес процессов проекта с Регуляторами
- Тестирование продукта
- Регистрация ПО

2019 Запуск



- Разработка интеграционного модуля с учетными системами
- Подключение пунктов заготовки и регистрация сборщиков по РФ
- Реализация решения для самозанятых в секторе ломозаготовки в партнерстве с ФНС
- Внедрение ПО на ключевых предприятиях отрасли
- Формирование собственной агентской сети

Подключение крупных клиентов и увеличение существующих оборотов

● ЧТПЗ, ТМК, ММК. ОМК, Металлоинвест **подключены**

2020 Внедрение и реализация



- Реализация единого отраслевого модуля аналитики
- Реализация нового стандарта с крупными отраслевыми предприятиями
- Привлечение стратегического партнера-инвестора
- Расширение клиентской базы
- Увеличение оборотов по действующим контрактам
- Несмотря на пандемию, увеличение доли рынка с 0.5 до 2%

● УГМК, Евраз, НЛМК, Северсталь, Мечел **подключаются**

2021–2025 Целевые задачи



- ▶ Увеличение доли рынка до 20% (самостоятельно).
- ▶ Увеличение доли рынка с учетом стратега до 35%
- ▶ Увеличение базы контрагентов
- ▶ Анализ выхода на международные рынки
- ▶ (США, Китай, Япония, Индия и др)

▶ Акрон холдинг, ОРИС ПРОМ, Амурсталь, Интерметтрейд **планируются**

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТА

Источники финансирования, наличие команды, инфраструктура и т.д.

Коммерческий и продуктовый блок		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Генеральный директор	Занятость											
	Директор по развитию	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
	Клиентский менеджер	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Технический писатель	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Юрист	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
2.	Сопровождение ИТ платформы	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Dev - Team-lead	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3.	Сопровождение ИТ платформы - договоры ИП	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Dev backend	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Аналитик-менеджер проекта	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Devops	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	QA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

1	Сервер Dell PowerEdge R630 (up to 8 x 2.5" HDD/SSD) rack 1U / 2 x Intel Xeon E5-2690v4 (2.6GHz, 14C, 35MB, 9.6GT/s QPI, 135W) / 4 x DDR4 32GB RDIMM (PC4-21300) 2666MHz ECC Reg / 2 x 1.92TB SSD SAS Mixed Use 12Gbps / PERC H730p RAID(0,1,5,6,10,50,60) Controller 2Gb NV Cache 12Gb/s with battery / no DVD / iDRAC 8 Enterprise / Broadcom 5720 DP 1Gb Network Interface Card / Intel X550 Dual Port 10G BASE-T Adapter / 2 x Power Supply, 1100W, Hot-plug / no OS / 3Y Prosupport NBD	12	шт
2	Сервер Dell PowerEdge R630 (up to 8 x 2.5" HDD/SSD) rack 1U / 2 x Intel Xeon E5-2690v4 (2.6GHz, 14C, 35MB, 9.6GT/s QPI, 135W) / 4 x DDR4 32GB RDIMM (PC4-21300) 2666MHz ECC Reg / 2 x 1.92TB SSD SAS Mixed Use 12Gbps / 2 x 2,4TB 10k SAS 12Gbps HS HDD 2.5" / PERC H730p RAID(0,1,5,6,10,50,60) Controller 2Gb NV Cache 12Gb/s with battery / no DVD / iDRAC 8 Enterprise /Broadcom 5720 DP 1Gb Network Interface Card / Intel X550 Dual Port 10G BASE-T Adapter / 2 x Power Supply, 1100W, Hot-plug / no OS / 3Y Prosupport NBD	3	шт
3	Сервер Dell PowerEdge R630 (up to 8 x 2.5" HDD/SSD) rack 1U / 2 x Intel Xeon E5-2690v4 (2.6GHz, 14C, 35MB, 9.6GT/s QPI, 135W) / 4 x DDR4 32GB RDIMM (PC4-21300) 2666MHz ECC Reg / 4 x 1.92TB SSD SAS Mixed Use 12Gbps / 2 x 2,4TB 10k SAS 12Gbps HS HDD 2.5" / PERC H730p RAID(0,1,5,6,10,50,60) Controller 2Gb NV Cache 12Gb/s with battery / no DVD / iDRAC 8 Enterprise /Broadcom 5720 DP 1Gb Network Interface Card / Intel X550 Dual Port 10G BASE-T Adapter / 2 x Power Supply, 1100W, Hot-plug / no OS / 3Y Prosupport NBD	2	шт

1) Источники финансирования: собственные средства фаундеров.

2) Наличие команды: проектный офис + команда ИТ разработки 12 мес.

3) Инфраструктура: Серверный парк.

На 20 сентября 2020 года в проект уже вложено материальных и нематериальных активов на сумму около 100 млн. руб.

РИСКИ

Перечень ключевых рисков.

Технические:

- Отсутствие понятных стимулов для физических лиц, сдающих лом.
- Технические ограничения в создании IT-платформы с сервисом осуществления безналичных платежей.
- Нехватка необходимых для реализации проекта квалифицированных кадров.
- Отсутствие технических мощностей для поддержания работоспособности платформы.

Внешние:

- Нестабильность рубля может удорожать проект. (ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ)
- Лоббисты теневого сектора будут защищать текущее положение дел.
- Санкции от других государств для инвесторов и ключевых членов команды, курирующих отрасль чиновников и России в целом.
- Пандемии, теракты, катастрофы, вызванные человеком.
- Природные катаклизмы.

Организационные:

- Не состоятся или затянутся по времени решения нормативно-правового характера (внесение изменений в законодательство, подзаконные акты и т. д.).
- Увеличится срок объединения всех стейкхолдеров на платформе.
- На следующей стадии развития инвестиции будут недостаточными.
- Технические мощности для поддержания работоспособности платформы.

Управление проектом:

- Оценка рисков не учла все возможные риски.
- Невозможность долгосрочного планирования.
- Трудности в доведении технологии до конечных пользователей – компаний, принимающих лом.
- Ограничения в продвижении проекта внутри страны и за рубежом.

ОГРАНИЧЕНИЯ

По срокам, по стоимости, по технологиям, по безопасности, по географии и т.д.

По срокам:

Длительный этап согласования со всеми стейкхолдерами, прежде всего, госорганами.

- Сроки принятия решения об удорожания наличных платежей.
- Сроки внедрения системы и ее наполняемости всеми участниками.
- Отсутствие возможности точного прогнозирования на среднесрочную и длительную перспективу.

По стоимости:

- Стоимость проекта может увеличиться из-за нестабильной экономической ситуации.

По технологиям:

- У создателей могут появиться более совершенные технологические возможности, переход на которые затянется по времени и потребует дополнительных ресурсных вложений.

По безопасности:

- Нет ограничений, самый высокий уровень надежности защиты перс данных по всем возможным международным протоколам безопасности

По экономике:

- Емкость рынка и потребности в металле.

По географии:

- Обширная территория сбора лома, особенно в труднодоступных местах, например, Арктика, где массовое скопление вторичного сырья.
- Невозможность использования безналичных платежей в труднодоступных территориях в виду отсутствия покрытия интернета.
- Специфические особенности региональных рынков лома.

ЭФФЕКТЫ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Какой рынок создает, развивает реализация проекта? Какой эффект даст реализация проекта вне системы заявителя, а не внутри нее? Изменение поведения людей или функционирования объектов и систем, к которому приводит использование результата проекта?

Предпосылки

- Цифровизация экономики и изменение отраслевого законодательства
- Требование ЦБ к снижению количества наличных платежей
- Стремление ФНС к глубокому администрированию налогов
- Необходимость декриминализации отрасли
- Стратегия «Индустрия 4.0»

Цифры

1 трлн. руб.
в год

объем рынка ломозаготовки (офиц. статистика)

700 млрд. руб. в год

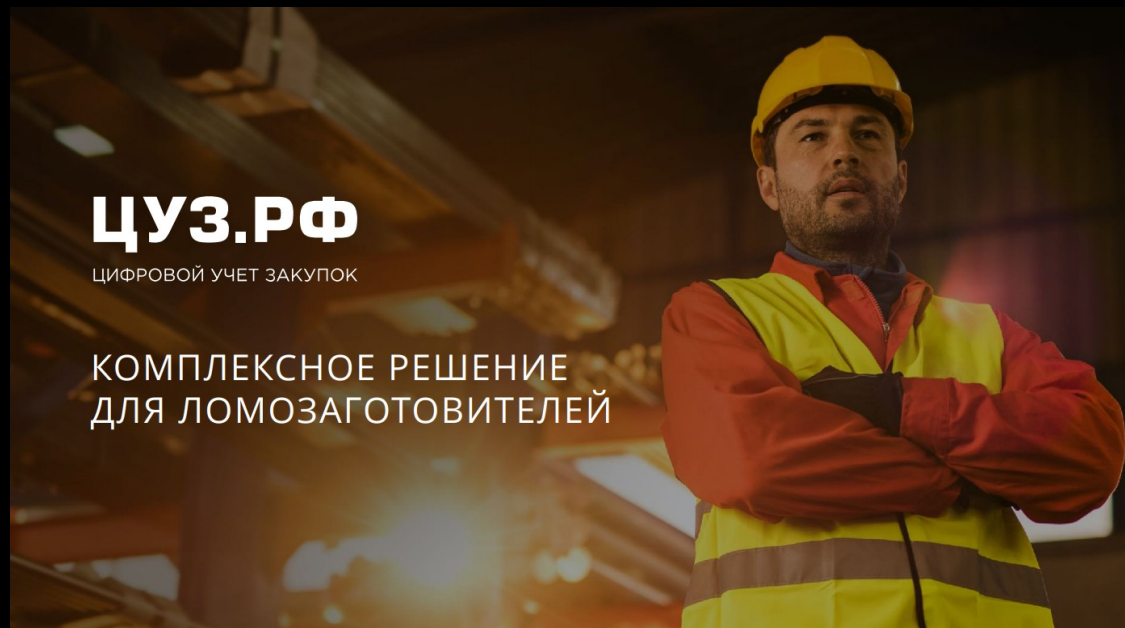
наличный оборот физических лиц, занятых в секторе ломозаготовки

Эффекты от внедрения



Участники отрасли

- Повышение эффективности и устойчивости поставок сырья
- Снижение себестоимости закупок в ломозаготовке на 10%
- Прозрачность деятельности для надзорных органов
- Российский ИТ продукт для металлургической отрасли
- Risk management and Compliance на всей цепочке контрагентов с помощью электронного приемосдаточного акта (включая экспортные поставки)
- Стратегическое и технологическое преимущество перед другими странами
- Платформа ЦУЗ.РФ является технологическим инструментом для создания собственной сети пунктов приема лома
- Снижение репутационных рисков торгуемых публичных компании



ЦУЗ.РФ

ЦИФРОВОЙ УЧЕТ ЗАКУПОК

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ ЛОМОЗАГОТОВИТЕЛЕЙ

Благодарим за внимание!