***Производство пеллет как бизнес***

По официальным данным, производство пеллет на прошлый 2015 год составило – 920 тысяч тонн. При этом в условиях всеобщего кризиса наблюдается рост данного направления. К тому же имеются предпосылки для развития внутреннего рынка производства пеллет, так как ранее более 85% поставлялось на экспорт. Затраты на оборудование для данного вида бизнеса составит примерно 400 – 500 тысяч рублей.

Учитывая малую заполненность рынка пеллетами и растущий спрос на них, то становится понятно, что это довольно перспективный вид для развития бизнеса. Можно даже с уверенностью говорить об отсутствии реальной конкуренции в этом виде бизнеса. Таким образом, данный вид деятельности становится действительно рентабельным, даже при имеющихся затратах.

Люди все чаще ищут наиболее выгодные способы добиться снижения платы за потребляемые ресурсы. И пеллеты начинают пользоваться все большей популярностью. К тому же такой вид бизнеса можно начать в любых масштабах. Можно начать от гаражного производства, а можно замахнуться на что-то большее.

**Так в чем же заключается бизнес на пеллетах**

Прежде всего, следует правильно понимать, что такое пеллеты. Итак, пеллеты – это мелко прессованные гранулы, которые можно использовать в качестве достаточно эффективного топлива для выработки тепловой или энергетической энергии. Данный вид топлива относится к одним из самых экологически чистых.

**Что служит для производства пеллет?**

Главным источником сырья для производства данной продукции являются отходы от деревообработки. Остатки лигнина, который остается от производства спирта также идет на производство гранул. Пеллеты могут изготавливаться и из торфа, остатков сельхоз продукции (отходы зерновых и даже помет птицы).

Конечно, не стоит сразу замахиваться на большие производственные помещения и дорогое оборудование. Сначала нужно найти предприятия, которые готовы будут отдавать сырье для производства по наиболее привлекательной цене. Зачастую можно договориться и совершенно бесплатно. Ведь многие будут рады, если у них заберут «мусор», который они и так выкидывали или не знали куда деть. Также можно договориться о выгодном бартере.

**Этапы**

Итак, необходимые материалы для производства найдены. Следующим шагом будет мониторинг рынка той территории, где будет располагаться производство на предмет сбыта. Хотя в современное время доставка товаров в любую точку страны не составляет особого труда. Но при небольшом производстве и на первоначальном этапе, все же лучше найти покупателей, которые будут располагаться наиболее близко или же сами будут приезжать за товаром.

Затем нужно подыскать необходимое помещение. Зачастую под эти цели выбирают гараж. В принципе на первоначальном этапе, при недоступности других объектов и этот будет подходящим. К примеру, отличным выходом для гаража будет производственная линия с выходом в 100 кг пеллет в течение часа.

После подбора необходимого помещения, нужно задумываться над производственным оборудованием. Для его выбора следует учитывать мощности, комплектацию. Конечно, придется постараться и затратить достаточное время для …..

.