

# Бизнес план

Производство и реализация:  
биоразлагаемая одноразовая посуда



- БИЗНЕС ПЛАН -  
**Структура**

<b>1.Описание проекта</b>	<b>3</b>
1.1.Резюме проекта	4
1.2.Концепция проекта	6
1.3.ТЭПы проекта	9
<b>2.Анализ рынка и отрасли</b>	<b>11</b>
2.1.Обзор рынка	12
2.2.Конкуренты	15
2.3.Целевая аудитория	17
2.4.Маркетинговый план	18
<b>3.Организационный план и менеджмент</b>	<b>20</b>
3.1.Организационная структура	21
3.2.Временные рамки проекта	23
3.3.Характеристика бизнес среды	24
<b>4.Финансовый план</b>	<b>26</b>
4.1.Затраты	27
4.2.Доход	31
4.3.Прибыль	32
<b>5.Риски проекта</b>	<b>33</b>
5.1.SWOT анализ	34
5.2.Анализ проектных рисков	35
5.3.Конкурентные преимущества	37
<b>6.Экономическая эффективность проекта</b>	<b>39</b>

# 1. Описание проекта



## 1.1. Резюме проекта

Данный **бизнес-план** составлен с целью описания концепции проекта, разработки организационного плана, обоснования эффективности проекта для принятия инвестиционного решения. Финансовый план разработан на пятилетний период. План нацелен на привлечение инвестиционных средств для приобретения технологического оборудования, подготовка и ремонт складского и производственного помещения, приобретение первоначальных оборотных активов (сырье, тестирование рынка, фонд оплаты труда, выход на самоокупаемость) и запуска производства продукции: **биоразлагаемая посуда**.

**Миссия проекта** - эксперты в производстве, маркетинге и продаже биоразлагаемой одноразовой посуды. Заявление высокого стандарта качества продукции, следование трендам эко продукта, поддержка отечественного производителя. Способствуем устойчивому развитию и формированию здорового, счастливого и осознанного сообщества. Сохраняем экологию и ресурсы Планеты.

### Принципы нашей работы:

Производство высококачественной одноразовой посуды из натуральных природных материалов, таких как **пшеничная солома** и **кукурузный крахмал**. В своей работе мы ориентированы на зеленые технологии в производстве. Мы заботимся о людях, предлагаем безопасную современную одноразовую посуду, которая комфортна в применении. После использования наша посуда полностью разлагается за короткий период до 6 месяцев, превращаясь в био удобрение и воду.

### Основные составляющие проекта:

1. Установка автоматизированной линии производства готовой продукции;
2. Строительство всей необходимой инфраструктуры и коммуникаций (включая склад)

### Основная цель проекта

- Создание постоянно действующей системы переработки возобновляемых отходов, образующихся в растениеводстве в товарную продукцию (биоразлагаемую одноразовую посуду). Ассортимент: ланч боксы, чашки, тарелки, стаканы, ножи, вилки, ложки

### Способы достижения поставленных целей имеют ключевые факторы успеха:

- Производственные мощности
- Качество производимой продукции
- Конкурентная ценовая политика (стоимость максимально доступная по сравнению с конкурентами)

### Юридический статус

Общество с ограниченной ответственностью

**Сайт проекта** <https://www.facebook.com/bioposud/>


## Производственный цикл

□ Приобретение сырья → Производство → Складирование готовой продукции → Реализация произведенной продукции  
(налаживание каналов сбыта) → Логистика

## Характеристика производственных мощностей

- Площадь 300-500 кв.м. Аренда (3000 \$/мес). Производство, склад;
- Одна смена 8 часов, три рабочие линии, каждая до 350 кг в сутки/ 350 000 единиц продукции (8,4 млн в месяц). Возможно масштабирование проекта до смены 23 часа. Потенциал роста производства до 24,15 млн в месяц (при общей максимальной загрузке до 1 000 кг в сутки);
- Вес тарелки 15 грамм. Стоимость сырья 0,008\$. Общие расходы на воду, электричество, газ, управление 0,002\$. Общая себестоимость 0,01\$;
- ФОТ (фонд оплаты труда). Оптимальный штат 10 сотрудников. ФОТ 10 000\$/мес

## Емкость рынка

 Украина. В 2018 рынок биоразлагаемой посуды оценивался в 137,75 млн долл. Ожидается, что к 2025 году он вырастет до 218 млн долл, т. е. более чем в 1,5 раза. Объем рынка Украины оценивается в среднем 5% от мирового.

## Основные показатели проекта

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	Итого
Объем необходимых инвестиций по проекту	1 009 193	0	0	0	0	1 009 193
Чистая прибыль (после уплаты налога на прибыль, до возврата инвестиций)	932	134 015	475 743	636 595	779 574	2 026 859
Возврат инвестиций (50% из чистой прибыли)	0	67 008	237 872	318 297	386 016	1 009 193
Доход	133 650	704 700	1 539 000	1 903 500	2 227 500	
Расход	1 141 911	570 685	1 063 257	1 266 905	1 447 926	5 490 684
ROI	0,09%	13,28%	47,14%	63,08%	77,25%	200,84%
Объем продаж (1000 уп.)	4 950	26 100	57 000	70 500	82 500	241 050
Точка безубыточности (мес.):	12 месяцев					
PP, возврат инвестиций:	5 лет					
Ставка дисконтирования:	5 %					
NPV:	\$871 779,37					

## 1.2. Концепция проекта

### Продукция

Технологию по изготовлению био-посуды, за основу которой применялись растения, использовали давно. Но, в последнее время она сделала весомый скачок, и получила огромные масштабы для своего развития. Ведь рынок экологической посуды все больше расширяется и требует внедрения новых технологий и материалов.

Основное преимущество проекта - использование сырья, которое до сих пор не задействовано в производстве: пшеничная солома, а также другие культуры агросектора (шелковица, кукурузный крахмал). Наш проект позволит улучшить эффективность агропромышленного комплекса Украины.

Одноразовая посуда, полученная из соломы/крахмала кукурузы имеет высочайшие технические характеристики, которые можно обусловить отсутствием вредных веществ, и простой утилизацией.

### **Одноразовую биоразлагаемую посуду изготавливают путем формования. И эта работа состоит из нескольких этапов:**

- Все компоненты, входящие в будущее изделие, смешивают на особом оборудовании. Вещества (безопасные), которые служат помощниками, постепенно вмешивают к основному компоненту (крахмал), и размешивают с помощью различных скоростных режимов, на протяжении определенного периода. Во время процесса смешивания получается эластичная и жидкая консистенция.
- После процесса перемешивания, полученная масса отправляется в экструдер (машина, которая пластифицирует и придает форму будущему изделию, с помощью выдавливания), для получения листов нужной толщины.
- Полученные листы поддаются двум видам формования: вакуумный, и термо.
- После формовки и процесса штамповки, производят итоговый осмотр и обрезают неровные края.
- На завершающем этапе производства, одноразовая посуда проходит дезинфекцию лучами ультрафиолета.
- Конечный этап производства завершает - упаковка изделий и ее отгрузка.

### **Юридический статус, форма и вид предприятия**

Данное предприятие планируется организовать с образованием юридического лица в виде общества с ограниченной ответственностью, так как планируемый объем дохода в год превышает 5-7 млн. грн. ООО – это форма предприятия, участник, или участники которого вносят свой собственный уставной капитал, и несут ответственность в пределах своих вкладов. В качестве уставного капитала можно внести оборудование. По своей форме данное предприятие относится к мелким предприятиям, так как в нем задействовано не более 50 человек.

## **Преимущества одноразовой посуды из соломы (других агрокультур)**

**Пшеничная солома** в настоящее время является очень востребованным материалом для изготовления одноразовой посуды. Данный материал подвергается тщательному измельчению и перемешиванию полученной массы с другими натуральными компонентами. В нашем случае - кукурузный крахмал.

**Крахмал из кукурузы** – это абсолютно натуральный продукт, полученный из растительного сырья. Он служит основой для полимерной пленки. Полученную смесь из натуральных компонентов однородной консистенции размещают по специальным формам и прессуют под давлением. Полученная посуда является очень прочной, не подвергается деформации, обладает приятным натурально бежевых цветов. Наружная сторона отличается приятной и бархатистой на ощупь поверхностью, внутренняя – гладкая.

В отличие от пластиковых аналогов посуда из **пшеничной соломы** обладает большим числом достоинств и преимуществ, что делает ее востребованной и популярной в достаточно широкой сфере. Вся посуда из пшеничной соломы является безопасной, не деформирующейся при воздействии высокой температуры, ее можно использовать для разогревания пищи в микроволновках. Посуда не способна придавать пище и напиткам посторонних запахов.

**Самым основным преимуществом** - выступает короткий период распада, который занимает в среднем до 6 месяцев. Также такой материал не требует переработки, что значительно упрощает процесс утилизации.

**Кроме этих факторов биоразлагаемая одноразовая посуда имеет еще ряд преимуществ:**

- В такой посуде отсутствует бисфенол и иные вредные вещества, которые негативно влияют на здоровье человека и окружающую среду;
- Посуда с добавлением крахмала устойчива к температурным перепадам. Может выдерживать от -20С до + 120С (возможно использовать даже масло)
- Такая посуда безусловно подходит для заморозки или разогрева в микроволновой печи;
- Лучше подходит для хранения пищи чем пластиковая. Также, в ней можно сохранять продукты более длительное время.
- Посуда идеальна для различных жидкостей, так как она жиро- и водонепроницаема.

### **Ценообразование**

- Средний чек рассчитан минимальным прогнозом 0,84 грн за 1 единицу продукции (0,03\$), или 30\$ за партию 100 шт. При продаже большим оптом, а также дистрибьюторам скидка 30%

### **Рынок сбыта**

- Торговые сети (продуктовые магазины, точки продажи здоровой пищи, органические продукты, деликатесы);
- HoReCa (ресторанно отельный бизнес);
- Интернет магазины (ритейлеры)



**Самые распространенные виды продукции:**

Ланч-боксы	Тарелка	Стаканы	Столовые приборы	Трубочки/крышки
<p>Биоразлагаемый ланч-бокс незаменимый помощник в дороге, школе или на работе. В нем удобно не только носить, но и хранить. Еда, упакованная в ланч-бокс не теряет своих свойств. Она сохраняет свой внешний вид, ее удобно и комфортно есть. Ланч-боксы не вызывают аллергии, не изменяют вкус блюд, поскольку не имеют запаха. Их можно замораживать до -20 С и разогревать до +120 С. Можно использовать в микроволновой печи.</p>	<p>Различные размеры и формы тарелок пригодны к любой ситуации. Тарелки плотные и приятнее на ощупь, чем пластиковые или бумажные. Многие офисы крупных компаний покупают их для своих работников, потому что это современно и удобно.</p>	<p>Многообразие размеров способно удовлетворить любого: от поклонника ристретто до поклонника кваса. От 60 до 400 мл - каждый найдет свой размер. К тому же благодаря материалу, из которого они изготавливаются, в стаканчики можно наливать как горячий чай, так и холодный лимонад или квас. Они выдерживают температуру от -20 С до +120 С. А если квас будет слишком холодным - его можно подогреть в микроволновой печи прямо в стаканчике.</p>	<p>Эко приборы - незаменимые помощники в повседневной жизни. Изготовлены из полимера на основе растительных компонентов, вилка и нож с эко пластика на основе кукурузного крахмала легко справятся со стэйком, шашлыком и любым мясным или рыбным блюдом. Зубцы вилки и ножа не сломаются.</p>	<p>Полностью свободная ниша - трубочки, а также крышки для чашек. На Украине нет производства. В основном данную продукцию делают только из пластика, реже из бумаги. Полимеры из растительных компонентов на данный момент не используются. Первый кто освоит данное производство сможет охватить большой рынок.</p>
				



### 1.3.ТЭПы проекта

#### Процесс производства биоразлагаемой посуды

Технология изготовления биоразлагаемой продукции на основе растений появилась несколько десятилетий назад, но ее масштабное производство началось лишь недавно и рынок экологической продукции быстро расширяется. Это связано с высокими техническими характеристиками экопродукции, отсутствием каких-либо вредных веществ и простотой утилизации. Одни из причин активного применения биопродукции — возможность очищения мусорных свалок от пластиковых отходов, а также исчерпание природных ресурсов – нефти, которая является сырьем для изготовления пластиковой посуды. Изготовление биоразлагаемой посуды производится путем формования. В качестве сырья может подходить переработанная солома/крахмал.

#### Производство продукции на основе кукурузного крахмала и соломы состоит из следующих этапов:

1. Компоненты, входящие в состав будущей продукции, перемешиваются на специальном оборудовании. Специальные вещества постепенно добавляются к основе: солома/кукурузный крахмал — и перемешиваются на разных скоростях в течение длительного времени. В процессе перемешивания образуется пластичная, жидкая масса.
2. Полученная при смешивании масса подается в экструдер (машину для пластификации материалов и придания им формы путём продавливания) для дальнейшего формирования листов необходимой толщины. В нашем случае это полностью автоматизированная линия по производству.
3. Листы из растительного материала формируются либо методом вакуумного формования (применяется для изготовления ланч-боксов, контейнеров, лотков и пр.), либо методом термоформования (для изготовления чашек, мисок, тарелок и пр.) Для каждого вида продукции используется единожды разработанная матрица.
4. После формования и штамповки продукции методом вакуумного формования производится обрезка неровных краев. Посуда дезинфицируется при помощи ультрафиолетовых лучей.
5. Окончательный этап производства – упаковка продукции и ее отгрузка.

#### Месторасположение: Белая Церковь

- Рассматриваемая площадь от 300-500 кв.м. Главные требования к цеху напрямую связаны с объемами выпуска.



#### Общее разделение помещений на следующие зоны:

- Производственная зона (промышленное кондиционирование)
- Склад для сырья
- Склад для готовой продукции (упаковка, отгрузка)

#### Территория должна подходить под следующие условия:

- Оснащение коммуникациями – электричество, водопровод, канализация
- Пожарная безопасность, а также нормативы санитарии
- Удобный подъезд, возможность погрузки/разгрузки - сырья готовой/продукции

**Линия производства 620 000 долл США. Основное оборудование включает:**

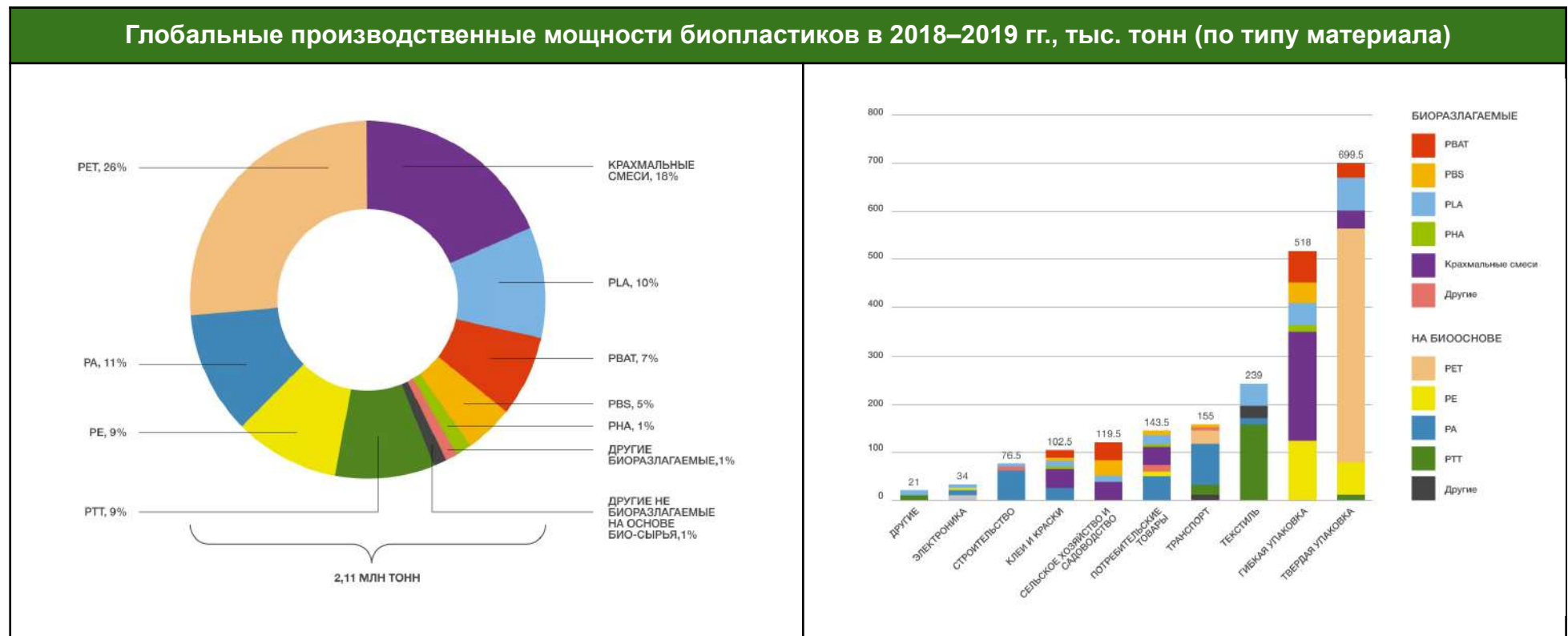
Наименование	Цена (долл США)	Пример
Линия для изготовления коробок для еды. Машина гранулирования первичного сырья. Объединенное оборудование для экструзии листа материала и формования. Матрица	150 000	<a href="https://www.alibaba.com/product-detail/Full-Automatic-Molded-Pulp-Machine-Bagasse_62221109289.html?spm=a2700.details.0.0.39ae772deZ9twC">https://www.alibaba.com/product-detail/Full-Automatic-Molded-Pulp-Machine-Bagasse_62221109289.html?spm=a2700.details.0.0.39ae772deZ9twC</a>
Линия для изготовления чашек/тарелок/ стаканов. Машина гранулирования первичного сырья. Экструдер листов материала. Машина горячего формования. Матрица	150 000	
Линия для изготовления ножей/вилок/ложек. Машина для измельчения и смешивания первичного сырья. Машина литья под давление/машина вакуумного формования	150 000	<a href="https://www.alibaba.com/product-detail/Sheet-Extrusion-Machine-Pvc-Sheet-Extrusion_62304029430.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal_offer.d_image.5a306a86sjsRJd&amp;s=p">https://www.alibaba.com/product-detail/Sheet-Extrusion-Machine-Pvc-Sheet-Extrusion_62304029430.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal_offer.d_image.5a306a86sjsRJd&amp;s=p</a>
Машина экструзии листового материала	100 000	
Формовочная машина	20 000	
Механическая рука упорядочивания готовых тарелок и пиал	15 000	
Устройство упорядочивания готовых стаканчиков	15 000	<a href="https://www.alibaba.com/product-detail/Forming-Machine-Sheet-Forming-Machine-YX_60804678355.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal_offer.d_title.5b96469bE7rtG&amp;s=p">https://www.alibaba.com/product-detail/Forming-Machine-Sheet-Forming-Machine-YX_60804678355.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal_offer.d_title.5b96469bE7rtG&amp;s=p</a>
Качающее устройство	20 000	
Доставка и растаможка оборудования	70 000	
Установка и наладка	50 000	
Доп материалы	50 000	
<p><b>Примерный расчет себестоимости</b>                      Вес тарелки 15 грамм. Стоимость сырья 0,008\$. Общие расходы на воду, электричество, газ, управление 0,002\$. Общая себестоимость 0,001\$</p> <p><b>Расчетная мощность</b>                      Одна смена 8 часов до 350 кг в сутки/ 350 000 единиц продукции (8,4 млн в месяц). Максимальная загрузка до 1 000 кг в сутки. Три рабочие линии, каждая по 300-350 кг в сутки (23 часа работы)</p>		

## 2. Анализ рынка и отрасли



## 2.1. Обзор рынка

Несмотря на кризис, вызванный пандемией COVID-19, и снижение покупательной способности населения, все большее число потребителей стремится внести свой вклад в борьбу с загрязнением окружающей среды бытовыми отходами. Людям становится не все равно, во что положены или завернуты товары, которые они покупают. И несмотря на то, что посуда из биоразлагаемого пластика стоит дороже, чем из обычного, запрос на переход к перерабатываемым видам упаковки в обществе получает все более широкое распространение. В ответ на него игроки рынка фудсервиса начинают предлагать еду в своих заведениях и на вынос в биоразлагаемой посуде. Государство, со своей стороны, стимулирует переход на циркулярную экономику, ежегодно увеличивая обязательные нормативы утилизации упаковки производителями товаров. Эксперты считают, что несмотря на естественное снижение в 2021 году, спрос на биоразлагаемую посуду в сегменте HoReCa (а это 90% всего потребления) продолжит расти.



Источник: [Европейский институт биопластиков](#)

## Основные характеристики и объем рынка

Объем рынка Украины оценивается в среднем 5% от мирового. В 2018 рынок биоразлагаемой посуды оценивался в 137,75 млн долл. Ожидается, что к 2025 году он вырастет до 218 млн долл, т. е. более чем в 1,5 раза.

В отличие от обычного пластика биоразлагаемые полимеры способны полностью распадаться на углекислый газ, воду, метан, биомассу и неорганические соединения в течение нескольких месяцев под действием микроорганизмов и физических факторов в окружающей среде. Сырьем для биоразлагаемой посуды могут служить компостируемые пластики из природного сырья (крахмала, целлюлозы, лигнина) или из нефтепродуктов.

Одним из наиболее перспективных современных биопластиков является полилактид (PLA), для синтеза которого используются возобновляемые натуральные ресурсы, в основном сахарный тростник и кукуруза. По своим химическим свойствам полилактид близок к ПЭТ и полистиролу, но разлагается в течение двух месяцев при влажности воздуха 80% и температуре 55–70 °С.

## Основные тенденции на рынке биоразлагаемой посуды

Дальнейший рост рынка в значительной степени будет связан с двумя основными факторами:

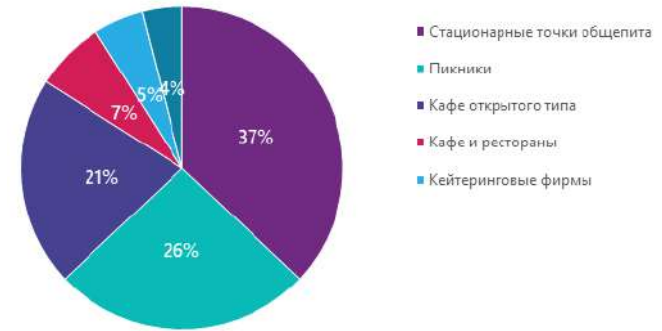
- **Пандемия коронавируса.** В 2021 наблюдается динамика в отрасли общественного питания и значительным ростом рынка онлайн-продаж. На начало 2020 года около 50% крупнейших кафе и ресторанов продавали еду с доставкой, в настоящее время это делают более 75% — собственными силами или через агрегаторов. Крупнейшие службы доставкикратно увеличили свою выручку: некоторые увеличили в 3 раза только за период локдауна. Соответственно, растет спрос и на упаковку, в том числе и на биоразлагаемую, на которую постепенно переходят крупные игроки рынка;
- **Экологические проблемы.** Необходимость защиты окружающей среды от неконтролируемого роста объемов бытовых отходов постепенно осознается большинством населения. Задача раздельного сбора мусора и утилизации ТБО становится приоритетной не только для государства, но и для рядовых потребителей, которые во многих случаях включают тип упаковки продукта в число основных параметров выбора. Производители в ответ на сформировавшийся запрос стремятся показать свою социальную ответственность и стараются использовать упаковку из перерабатываемых материалов в максимально возможном объеме. По мнению игроков рынка, пока тон здесь задают лидеры: чем крупнее и известнее заведение, тем больше вероятность, что оно выберет экологичную посуду и упаковку.

Тренд перехода с обычной одноразовой упаковки на биоразлагаемую задают крупные сетевые компании, которые работают во многих странах и уже столкнулись с рядом запретов на пластиковую тару. Их начинают поддерживать украинские предприятия, которые позиционируют себя как поставщики экологически чистых продуктов для правильного питания. Со временем стоит ожидать включения в этот процесс агрегаторов доставки.

## Анализ и структура потребления

Около 10% всей биоразлагаемой упаковки и посуды реализуется через торговые сети, весь остальной объем потребляется предприятиями HoReCa — кафе, ресторанами, отелями, службами доставки и кейтеринга. Структура потребления формируется в зависимости от сезона: игроки рынка отмечают, что летом традиционно наблюдается рост спроса на упаковку для кейтеринга, а зимой — на формы для выпечки. При этом сезонным колебаниям подвержены не все группы продукции, например, биоразлагаемая посуда для приготовления замороженных продуктов в микроволновой печи пользуется популярностью у владельцев заведений общественного питания круглогодично.

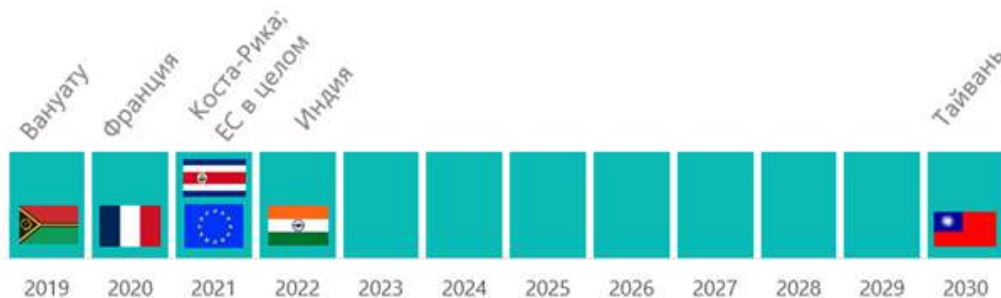
Структура продаж одноразовой посуды и упаковки в различные сегменты HoReCa



### Перспективы развития рынка биоразлагаемой посуды в Украине

По данным [Verified Market Research](#), мировой рынок биоразлагаемой посуды в 2018 году оценивался в 2 754,9 млн долл. Ожидается, что к 2025 году он вырастет до 4 355,1 млн долл., т. е. более чем в 1,5 раза. Этому способствуют жесткие меры по отказу наиболее развитых стран от одноразовых пластиковых предметов. Тенденция к сокращению объемов потребления пластика уже [наблюдается во всем мире](#). По [данным ООН в 2018 года](#), в 127 странах мира действовали те или иные ограничения на использование полиэтиленовых пакетов. Тем временем в Евросоюзе решили пойти еще дальше и с 2021 года хотят [запретить использовать на своей территории пластиковые тарелки, стаканы и соломинки для питья](#). Все это будут производить из других материалов. В ближайшие несколько лет аналогичные правила должны вступить в силу и в других странах.

Планы стран по отказу от пластиковой посуды и упаковки





## 2.2. Конкуренты

### Производители биоразлагаемой посуды в Украине

Название	Сайт	Товарный ассортимент	Фото
Компания KVADRA PARTS входит в группу компаний KVADRA INVEST и является одним производителем бумажных стаканов на Украине, а также дистрибьютором одноразовой посуды.	<a href="http://www.kvadraparts.com">www.kvadraparts.com</a>	Одноразовая бумажная посуда и крафтовые пакеты	
Производственное предприятие «Офсет» - торговая марка «АЛЬФА ПАК». Биоразлагаемая посуда (биопосуда) - производится из специальной биополимерной пленки, которая в свою очередь создана на основе натурального кукурузного крахмала.	<a href="http://www.alfa-pack.com.ua">www.alfa-pack.com.ua</a>	Большой каталог, цена зависит от товарной группы и объема	
ECOCORN - посуда из кукурузного крахмала. Компания ECO FOOD - производитель биоразлагаемой посуды. Основательница проекта Валерия Кузьменко. Киев, Днепр.	<a href="http://www.ecocorn.com.ua">www.ecocorn.com.ua</a> <a href="http://www.ecofood.world">www.ecofood.world</a>	Каталог продукции: тарелки, стаканы, столовые приборы, ланч боксы, миски, соусники	
Компания Inferra Pack является дистрибьютором инновационных, высококачественных продуктов упаковки и посуды одноразового использования для сегмента HoReCa на территории Украины. Представляют на рынке Украины следующие бренды упаковки производства США: Fabri-Kal, Fold-Pak, Pactiv.	<a href="http://www.inferrapack.com">www.inferrapack.com</a>	Эко упаковка: посуда из бамбука, крафт картон, биополимеры и смолы полученные из растений, а также био пластик PLA	 Эко упаковка



Название	Сайт	Товарный ассортимент	Фото
<p>Компания GLORIA CUPS - поставщик одноразовой посуды и сопутствующих товаров для кофейного бизнеса. Эко посуда из кукурузного крахмала</p>	<p><a href="http://www.stakanopt.com.ua">www.stakanopt.com.ua</a></p>	<p>Лотки, стаканы, крышки (плоские и крышка-купол), столовые приборы (ложки, вилки, ножи)</p>	
<p>ТМ AMELON. Биопосуда Amelon создана из натуральных природных материалов и сегодня является хорошей альтернативой одноразовой пластиковой посуде. Часть производства в Иране</p>	<p><a href="http://www.amelon.com.ua">www.amelon.com.ua</a> <a href="http://www.itex.ua">www.itex.ua</a></p>	<p>В ассортименте – стаканы, тарелки, лотки, столовые приборы, ланч-боксы и многое другое</p>	
<p>ЭКОпосуда PickNick Organic производится из натуральных природных материалов-таких как пшеничные отруби. Поэтому является экологически чистой и безопасной для человека и окружающей среды.</p>	<p><a href="http://www.picknick-organic.com.ua">www.picknick-organic.com.ua</a></p>	<p>Ассортимент: блюда, соусницы, столовые приборы, тарелки, формы для выпечки</p>	

**Вывод:** рынок представлен незначительным количеством отечественных производителей. Продукция считается достаточно новой. При этом есть ряд посредников, которые сотрудничают с производством. Также существуют аналоги, производство из других природных материалов: пшеничная шелуха, пшеничные отруби, бамбук, другие материалы. Диапазон цены зависит от товарной группы, размеров, объема партий.

### 2.3. Целевая аудитория

Основная целевая аудитория это **оптовые клиенты**. Опт может быть мелким, большим, разовым, ежемесячные поставки. Одна партия от 100 шт. При этом фасовка возможна: 100, 200, 400, 1000 шт. Активный интерес к данной продукции может проявить HoReCa (ресторанно отельный бизнес). Отдельно стоит выделить ритейл сегмент, формирование базы продавцов (интернет магазины).

#### Для кого мы работаем:

- **Для украинских компаний.** Помогаем национальным производителям, потребителям, перейти на экологически чистую биоразлагаемую продукцию:
  - Производственные компании
  - Кафе и рестораны, кофейни, гостиничные комплексы, АЗС
  - Кейтеринг, агрегаторы доставки
  - Зеленый офис, эко лавки
  - Ритейл
- **Для планеты.** Делаем посильный вклад в борьбу с загрязнением Мирового океана и глобальной экологической катастрофой;
- **Для экономики страны.** Производство посуды из вторсырья способствует развитию агросектора Украины.
- **Для каждого.** Формируем полезные ежедневные эко привычки.

**Ритейл цена.** На всю линейку продукции постоянным покупателям предоставляется скидка 30%

#### География

- Украина. В перспективе экспорт в Европу и страны СНГ

#### Сферы применения

Одноразовая экологическая посуда широко применяется в кейтеринге, в ресторанах фастфуда, в точках быстрого питания, для частного использования, при снабжении питанием предприятий, школ. Также это могут быть фуршеты и выездные мероприятия.

#### Продажи по принципу:

- B2B (business-to-business) - оптовая продажа

## 2.4.Маркетинговый план

### УТП (уникальное торговое предложение)

- Простой процесс переработки
  - Возможность сделать продукт в любом цвете
  - Гладкая и прочная поверхность, устойчивая к деформации, механическим повреждениям и перепадам температур (до +120 С) может использоваться в морозильной камере, микроволновой печи и духовке имеет приятный запах;
  - конкурентная цена (себестоимость единицы продукции всего 1 цент)

### Цены

Средний чек 30\$ (мин партия 1000 шт, где 1 товарная ед. 0,03\$). Цена для дистрибьюторов 21\$ (макс скидка 30%)

Нами предусмотрена первичная товарная линейка из трех категорий продукции:

- Коробки для еды (ланч боксы)
- Чашки, тарелки, стаканы
- Ножи, вилки, ложки

### Сырье

Важным производственным моментом является закупка расходных материалов, сырья. В финансовом плане на данный вид переменных постоянных затрат выделяется: 0,008\$ на одну товарную единицу

### Продвижение

Основной метод продвижения: сайт, раскрутка и привлечение клиентов через интернет. Данный вид рекламы самый действенный и продуктивный. Несмотря на конкуренцию в отрасли хороший SEO специалист с относительно небольшим, но постоянном бюджете на онлайн продвижение сможет постепенно вывести сайт в топ запросов и дать основную клиентскую базу. В финансовом плане для выполнения этой задачи выделен бюджет 300\$ в мес. Важнейшим конкурентным преимуществом в продвижении будет узкая специализация, это упрощает задачу в поиске клиентов. Отдельно стоит отметить отдел продаж и задачи в поиске клиентов методом холодных звонков.

### Каналы сбыта (частично представлено в разделе Целевая Аудитория)

- Торговые сети (включая продуктовые магазины, а также точки продажи здоровой пищи, органические продукты, эко лавки)
- Кейтеринг, доставка еды
- HoReCa (ресторанно отельный бизнес)
- Интернет магазины (ритейлеры, дистрибьюторы)

### Доставка

Региональная доставка по всей территории Украины

## Маркетинговая стратегия

1. База клиентов. Холодный обзвон торговых сетей с формированием клиентской базы для прямых поставок
2. Собственный сайт. На нем размещаются сведения о компании, информация про продукт.
3. SMM + google AdWords. Подключение подрядчиков (аутсорсинг) по таргетингу и контекстной рекламы. Минимальный бюджет 200\$/мес.

### Воронка продаж будет состоять из четырех этапов:

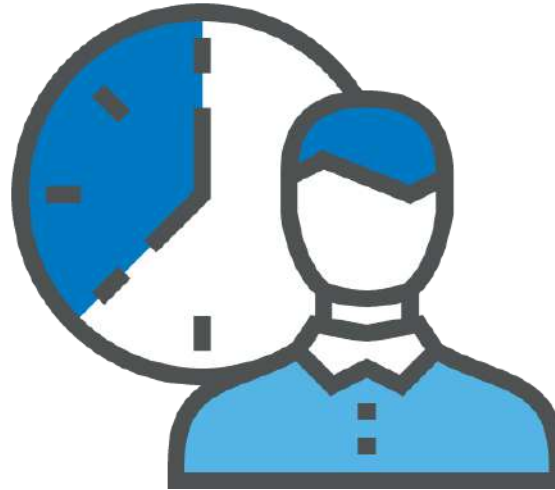
- o *Осведомленность*. Наш потенциальный клиент будет пытаться узнать о существующих продуктах на рынке/ мы сами находим клиентов
- o *Рассмотрение вариантов*. На данном этапе наш потенциальный клиент рассматривает варианты, сравнивает аналоги, цены, отзывы.
- o *Конверсия* - это уже этап принятия решения
- o *Завоевание лояльности* - клиенты довольны нашим товаром, будут обращаться к нам снова, а также делать рекламу (сарафанное радио). На данном этапе важно поддержание высокого качества продукции.

### Каналы продаж (сбыт)

Типы каналов			Фазы каналов			
Собственные продажи	Прямые	Клиентская база	1.Осознание	2.Выбор	3.Продажа	4.Повторные продажи
		Сайт	Увеличение информированности среди целевой аудитории о нашем продукте	Помощь клиентам выбрать именно наш продукт	Продажа	Завоевание лояльности, повторные продажи нашего продукта
Партнеры	Не прямые	Retail				

**Вывод:** выбранная маркетинговая стратегия на данном этапе разработки бизнес идеи оптимальна и дает представление о постепенном и планомерном охвате всех основных направлений в маркетинговом бизнес планировании

# 3. Организационный план и менеджмент



### 3.1. Организационная структура

Производство имеет линейную организационную структуру управления.

Коллектив состоит из 10 штатных сотрудников (официально будет оформлено 4 сотрудника на минимальную ЗП). Директор контролирует работу всех подразделений.

#### Штат

- Директор (1 сотрудник)
- Технолог (1 сотрудник)
- Операторы на линию (3 сотрудника)
- Сотрудники на погрузку и разгрузку груза (3 сотрудника)
- Отдел продаж (2 сотрудника)

#### Организационная структура



### Организационные подразделения

Должность	Функции	Статус	Зарплата (долл США)
Директор	Стоит во главе всего коллектива и всех структурных подразделений. Выстраивает систему внутренней работы и управления всех рабочих процессов. Контролирует работу, решает спорные вопросы	В штате	2 000
Технолог	Контроль качества производимых пищевых продуктов на всех этапах: от поступления сырья до момента упаковки готовой продукции (рецептура ароматизированного масла)	В штате	800
Оператор линии	Наполнение масла в аэрозольные баллончики	В штате	700
Погрузка и разгрузка	Погрузка разгрузка сырья и готовой продукции. Складирование, хранение, прием сырья и отгрузка готовой продукции	В штате	800
Менеджер по продажам	Прием и оформление заказов, сотрудничество с SEO специалистом по продвижению проекта. Заказ сырья, работа с остатками на складе	В штате	800
Бухгалтер	Оформление сотрудников. Начисление зарплат. Формирование и сдача отчетности, уплата налогов, выставление счетов и актов выполненных работ	Аутсорсинг	700
SEO специалист (продвижение сайта)	Продвижение сайта, вывод ключевых слов в топ, seo оптимизация, google adwords	Аутсорсинг	300
Водитель	Логистика и транспортировка сырья на производство и доставка клиентам готовой продукции	Аутсорсинг	500
Юрист	Юридические услуги, в основном на первоначальном этапе открытия: регистрация ООО, договора о поставках продуктов, другие договора	Аутсорсинг	300



### 3.2. Временные рамки проекта

Определим основные временные рамки проекта: 12 месяцев. Временной отрезок, в границах которого составим организационный план работ, а далее сделаем финансовый просчет экономической выгоды данного проекта (на 5-ти летний период).

#### Диаграмма Ганта

Временной отрезок	1 год												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Задачи</b>													
Регистрация юридического лица													
Аренда помещения													
Ремонт													
Оборудование													
Персонал (поиск, найм, обучение)													
Приобретение техники, мебели, сырье, необходимых материалов													
Тестирование рынка (тестовый запуск)													
Производство (позапный запуск)													
Продвижение													
Продажи													
Работа над ошибками, улучшение сервиса и оптимизация бизнес процессов													
Масштабирование бизнеса: добавление новых товарных позиций, увеличение производства													

Первый этап будет подготовительным. Он будет состоять из следующих задач: регистрация, аренда помещения, частичный ремонт. Три месяца займет процесс приобретения оборудования (приобретение, доставка, установка, подключение, тестирование).

Внедряя новое направление стоит хорошо продумать масштабы и возможности реализации задуманного. Важным элементом при формировании стратегии проекта станет описание характеристики бизнес среды.

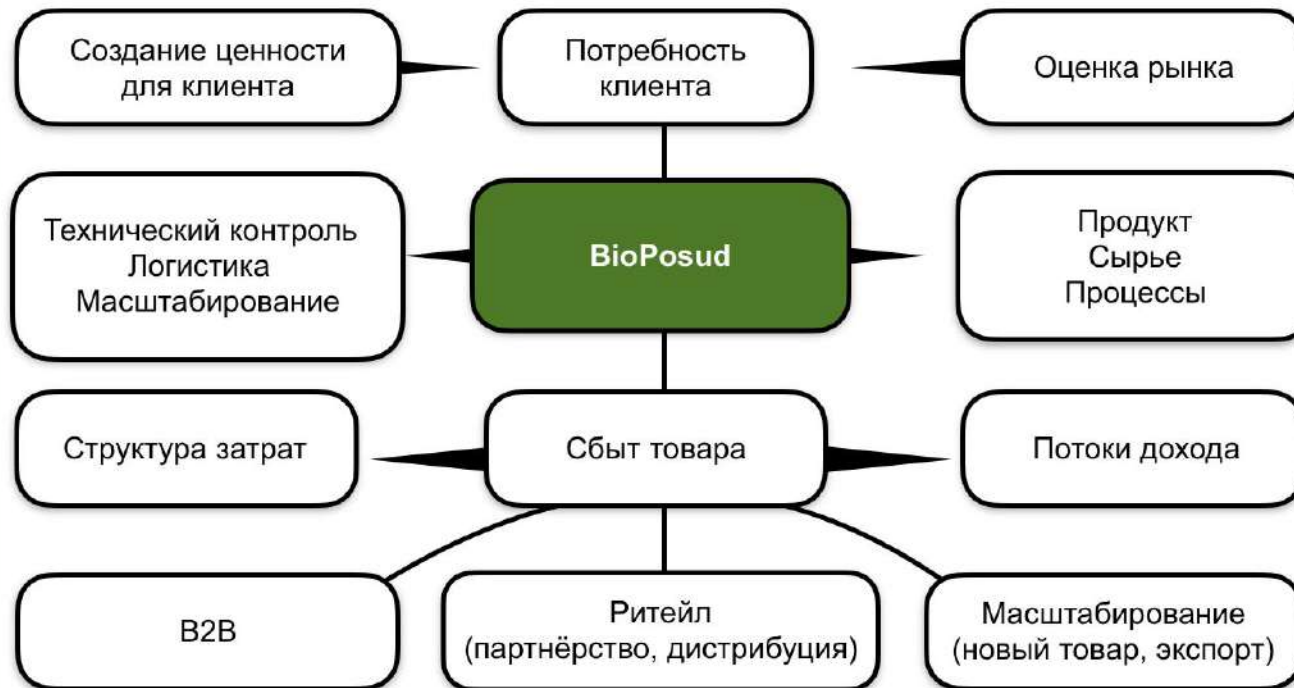
### 3.3. Характеристика бизнес среды

Бизнес среда выбранного проекта состоит из понимания трех ключевых этапов:

- Клиент
- Продукт
- Сбыт услуг

На каждом этапе будут осуществляться мероприятия по правильной оценке рынка, позиционирования себя перед целевой аудиторией.

#### Бизнес модель



Canvas

Ключевые партнеры	Ключевые активности	Предложение ценности	Отношения с клиентами	Клиентский сегмент
<ul style="list-style-type: none"> <li>📌 Основные партнёрские отношения будут строиться внутри компании между акционерами ООО в доле, равной уставному капиталу. Это также может быть внешний инвестор, любой из сторон входящий сам или через своего представителя в акционеры или наблюдательный совет</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>📌 Закупка сырья</li> <li>📌 Производство</li> <li>📌 Налаживание каналов сбыта</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>📌 Новый продукт на рынке (много плюсов в сравнении с пластиком)</li> <li>📌 Дорогостоящее оборудование (собственное производство)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>📌 B2B (мелкий и крупный опт)</li> <li>📌 Дилерская сеть</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>📌 Торговые сети</li> <li>📌 Лавки деликатесов, органические продукты</li> <li>📌 HoReCa</li> <li>📌 Агрегаторы по доставке</li> </ul>
	Ключевые ресурсы		Каналы сбыта	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>📌 Оборудование</li> <li>📌 Недвижимость (помещение, долгосрочная аренда)</li> <li>📌 Товарные остатки (сырье, продукция)</li> <li>📌 База знаний (формирование плана развития и масштабирования бизнеса)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>📌 База клиентов</li> <li>📌 Онлайн (раскрутка соц-сетей, таргетинг, контекстная реклама)</li> <li>📌 Дилеры</li> </ul>	
Структура затрат		Потоки доходов		
<ul style="list-style-type: none"> <li>📌 Капитальные затраты (приобретение оборудования, ремонт помещения)</li> <li>📌 Операционные: сырье, аренда, фонд оплаты труда (ФОТ), налоги</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>📌 Опт (Коробки для еды, ланч боксы, чашки, тарелки, стаканы, ножи, вилки, ложки)</li> <li>📌 Дилеры (тот же ассортимент)</li> </ul>		

# 4. Финансовый план



- БИЗНЕС ПЛАН -

### 4.1. Затраты

Затраты (долл США)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1 год
<b>Разовые затраты (CAPEX)</b>													
Оборудование													
Оборудование (Автоматизированная линия производства)	620 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>620 000</b>
Доставка и растаможка оборудования	0	0	70 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>70 000</b>
Установка и наладка	0	0	0	25 000	25 000	0	0	0	0	0	0	0	<b>50 000</b>
Доп материалы	0	50 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>50 000</b>
<b>Всего за оборудование</b>	<b>620 000</b>	<b>50 000</b>	<b>70 000</b>	<b>25 000</b>	<b>25 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>790 000</b>
Помещение													
Ремонт (помещение, склад, офис)	40 000	30 000	20 000	10 000	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>100 000</b>
Доп оборудование (котел твердотоп, рампа, весы промышленные, дизель генератор, доп инвентарь)	20 000	20 000	10 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>50 000</b>
Регистрация компании (сертификация продукции)	500	0	0	0	500	500	0	0	0	0	0	0	<b>1 500</b>
<b>Всего за помещение</b>	<b>60 500</b>	<b>50 000</b>	<b>30 000</b>	<b>10 000</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>151 500</b>
<b>Итого разовые затраты (CAPEX)</b>	<b>680 500</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>35 000</b>	<b>25 500</b>	<b>500</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>941 500</b>
<b>Постоянно переменные затраты (OPEX)</b>													
Аренда (300-500 кв.м.)	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	<b>36 000</b>
Аренда (платеж за последний месяц)	3 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>3 000</b>
Услуги брокера (поиск помещения)	1 500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>1 500</b>
Электроэнергия	0	0	0	0	0	300	600	1 200	1 500	1 800	2 100	2 400	<b>9 900</b>
Сайт: создание, оформление	0	500	500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1 000
Брендинг (создание бренда: название, логотип)	500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
Маркетинг, реклама	0	0	0	0	0	81	162	324	405	486	567	648	<b>2 673</b>
Сырье (для старта производства)	0	0	0	4 000	4 000	0	0	0	0	0	0	0	8 000
Сырье	0	0	0	0	0	1 200	2 400	4 800	6 000	7 200	8 400	9 600	<b>39 600</b>

- БИЗНЕС ПЛАН -

Затраты (долл США)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1 год
Упаковочная тара	0	0	0	0	0	41	81	162	203	243	284	324	<b>1 337</b>
Вывоз мусора	0	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	300	<b>2 100</b>
<b>Итого постоянно переменных затрат</b>	<b>8 000</b>	<b>3 500</b>	<b>3 500</b>	<b>7 000</b>	<b>7 000</b>	<b>4 922</b>	<b>6 543</b>	<b>9 786</b>	<b>11 408</b>	<b>13 029</b>	<b>14 651</b>	<b>16 272</b>	<b>105 610</b>
<b>Зарплата: ФОТ - Фонд оплаты труда (ОРЕХ)</b>													
Директор	1 000	1 000	1 000	1 000	1 500	1 500	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	<b>19 000</b>
Технолог	300	300	300	300	300	300	800	800	800	800	800	800	<b>6 600</b>
Оператор линии	0	0	0	0	700	700	700	1 400	1 400	2 100	2 100	2 100	<b>11 200</b>
Сотрудники погрузка разгрузка	0	0	0	0	800	800	800	1 600	1 600	2 400	2 400	2 400	<b>12 800</b>
Менеджер по продажам	0	0	0	0	0	800	800	1 600	1 600	1 600	1 600	1 600	<b>9 600</b>
Аутсорсинг (бухгалтер, водитель, юрист, SEO)	0	300	300	300	300	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	<b>13 800</b>
Премия (2% от дохода)	0	0	0	0	0	81	162	324	405	486	567	648	<b>2 673</b>
<b>Итого по зарплате</b>	<b>1 300</b>	<b>1 600</b>	<b>1 600</b>	<b>1 600</b>	<b>3 600</b>	<b>5 981</b>	<b>7 062</b>	<b>9 524</b>	<b>9 605</b>	<b>11 186</b>	<b>11 267</b>	<b>11 348</b>	<b>75 673</b>
<b>Ставка ЗП: ФОТ для налогообложения (ОРЕХ)</b>													
Директор, плюс три сотрудника на выбор	0	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	<b>11 000</b>
<b>Итого по зарплате (нетто)</b>	<b>0</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>11 000</b>
<b>Налоги</b>													
НДФЛ (18%), ВС (1,5%), итог 19,5%	0	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	<b>2 665</b>
ЕСВ (единый социальный взнос, налог, 22% к зарплате брутто)	0	273	273	273	273	273	273	273	273	273	273	273	<b>3 006</b>
НДС (10% от дохода: при ставке 20% НДС с учетом налоговой оптимизации)	0	0	0	0	0	405	810	1 620	2 025	2 430	2 835	3 240	<b>10 530</b>
Кассово расчетное обслуживание	0	0	0	0	0	41	81	162	203	243	284	324	<b>1 053</b>
Амортизация	0	0	0	0	0	41	81	162	203	243	284	324	<b>1 053</b>
<b>Итого по налогам и другие затраты</b>	<b>0</b>	<b>516</b>	<b>516</b>	<b>516</b>	<b>516</b>	<b>921</b>	<b>1 326</b>	<b>2 136</b>	<b>2 541</b>	<b>2 946</b>	<b>3 351</b>	<b>3 756</b>	<b>19 036</b>
<b>Затраты всего</b>	<b>689 800</b>	<b>105 616</b>	<b>105 616</b>	<b>44 116</b>	<b>36 616</b>	<b>12 323</b>	<b>14 931</b>	<b>21 446</b>	<b>23 553</b>	<b>27 161</b>	<b>29 268</b>	<b>31 376</b>	<b>1 141 818</b>

- БИЗНЕС ПЛАН -

<b>Затраты (долл США)</b>	<b>1 кв</b>	<b>2 кв</b>	<b>3 кв</b>	<b>4 кв</b>	<b>2 год</b>	<b>1 кв</b>	<b>2 кв</b>	<b>3 кв</b>	<b>4 кв</b>	<b>3 год</b>	<b>4 год</b>	<b>5 год</b>
<b>Постоянно переменные затраты (ОРЕХ)</b>												
Аренда (300-500 кв.м.)	9 000	9 000	9 000	9 000	<b>36 000</b>	9 000	9 000	9 000	9 000	<b>36 000</b>	<b>36 000</b>	<b>36 000</b>
Электроэнергия	7 200	12 000	15 000	18 000	<b>52 200</b>	21 000	27 000	30 000	36 000	<b>114 000</b>	<b>141 000</b>	<b>165 000</b>
Маркетинг, реклама	1 944	3 240	4 050	4 860	<b>14 094</b>	5 670	7 290	8 100	9 720	<b>30 780</b>	<b>38 070</b>	<b>44 550</b>
Сырье	28 800	48 000	60 000	72 000	<b>208 800</b>	84 000	108 000	120 000	144 000	<b>456 000</b>	<b>564 000</b>	<b>660 000</b>
Упаковочная тара	2 400	4 000	5 000	6 000	<b>17 400</b>	7 000	9 000	10 000	12 000	<b>38 000</b>	<b>47 000</b>	<b>55 000</b>
Вывоз мусора	900	900	900	900	<b>3 600</b>	900	900	900	900	<b>3 600</b>	<b>3 600</b>	<b>3 600</b>
<b>Итого постоянно переменных затрат</b>	<b>50 244</b>	<b>77 140</b>	<b>93 950</b>	<b>110 760</b>	<b>332 094</b>	<b>127 570</b>	<b>161 190</b>	<b>178 000</b>	<b>211 620</b>	<b>678 380</b>	<b>829 670</b>	<b>964 150</b>
<b>Зарплата: ФОТ - Фонд оплаты труда (ОРЕХ)</b>												
Директор	6 000	6 000	6 000	6 000	<b>24 000</b>	6 000	6 000	6 000	6 000	<b>24 000</b>	<b>24 000</b>	<b>24 000</b>
Технолог	2 400	2 400	2 400	2 400	<b>9 600</b>	2 400	2 400	2 400	2 400	<b>9 600</b>	<b>9 600</b>	<b>9 600</b>
Оператор линии	6 300	6 300	6 300	6 300	<b>25 200</b>	6 300	6 300	6 300	6 300	<b>25 200</b>	<b>25 200</b>	<b>25 200</b>
Сотрудники погрузка разгрузка	7 200	7 200	7 200	7 200	<b>28 800</b>	7 200	7 200	7 200	7 200	<b>28 800</b>	<b>28 800</b>	<b>28 800</b>
Менеджер по продажам	4 800	4 800	4 800	4 800	<b>19 200</b>	4 800	4 800	4 800	4 800	<b>19 200</b>	<b>19 200</b>	<b>19 200</b>
Аутсорсинг (бухгалтер, водитель, юрист, SEO)	5 400	5 400	5 400	5 400	<b>21 600</b>	5 400	5 400	5 400	5 400	<b>21 600</b>	<b>21 600</b>	<b>21 600</b>
Премия (2% от дохода)	1 944	3 240	4 050	4 860	<b>14 094</b>	5 670	7 290	8 100	9 720	<b>30 780</b>	<b>30 780</b>	<b>30 780</b>
<b>Итого по зарплате</b>	<b>34 044</b>	<b>35 340</b>	<b>36 150</b>	<b>36 960</b>	<b>142 494</b>	<b>37 770</b>	<b>39 390</b>	<b>40 200</b>	<b>41 820</b>	<b>159 180</b>	<b>159 180</b>	<b>159 180</b>



- БИЗНЕС ПЛАН -

Затраты (долл США)	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	2 год	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	3 год	4 год	5 год
Ставка ЗП: ФОТ для налогообложения (ОРЕХ)												
Директор, плюс три сотрудника на выбор	6 000	6 000	6 000	6 000	<b>24 000</b>	12 000	12 000	12 000	12 000	<b>48 000</b>	<b>48 000</b>	<b>48 000</b>
Итого по зарплате (нетто)	6 000	6 000	6 000	6 000	<b>24 000</b>	12 000	12 000	12 000	12 000	<b>48 000</b>	<b>48 000</b>	<b>48 000</b>
Налоги												
НДФЛ (18%), ВС (1,5%), итог 19,5%	1 453	1 453	1 453	1 453	<b>5 814</b>	2 907	2 907	2 907	2 907	<b>11 627</b>	<b>11 627</b>	<b>11 627</b>
ЕСВ (единый социальный взнос, налог, 22% к зарплате брутто)	1 640	1 640	1 640	1 640	<b>6 559</b>	3 280	3 280	3 280	3 280	<b>13 118</b>	<b>13 118</b>	<b>13 118</b>
НДС (10% от дохода: при ставке 20% НДС с учетом налоговой оптимизации)	9 720	16 200	20 250	24 300	<b>70 470</b>	28 350	36 450	40 500	48 600	<b>153 900</b>	<b>190 350</b>	<b>222 750</b>
Кассово расчетное обслуживание	972	1 620	2 025	2 430	<b>7 047</b>	2 835	3 645	4 050	4 860	<b>15 390</b>	<b>19 035</b>	<b>22 275</b>
Амортизация	972	1 620	2 025	2 430	<b>7 047</b>	2 835	3 645	4 050	4 860	<b>15 390</b>	<b>19 035</b>	<b>22 275</b>
Итого по налогам и другие затраты	12 813	19 293	23 343	27 393	<b>82 843</b>	34 536	42 636	46 686	54 786	<b>178 645</b>	<b>215 095</b>	<b>247 495</b>
<b>Затраты всего</b>	<b>97 101</b>	<b>131 773</b>	<b>153 443</b>	<b>175 113</b>	<b>557 431</b>	<b>199 876</b>	<b>243 216</b>	<b>264 886</b>	<b>308 226</b>	<b>1 016 205</b>	<b>1 203 945</b>	<b>1 370 825</b>

## 4.2. Доход

Доход, долл США	Цена	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1 год
Опт (продукция от 1000 шт). Ассортимент: ланч боксы, чашки, тарелки, стаканы ножи, вилки, ложки	30	0	0	0	0	0	3 000	6 000	12 000	15 000	18 000	21 000	24 000	99 000
Дилеры (тот же ассортимент)	21	0	0	0	0	0	1 050	2 100	4 200	5 250	6 300	7 350	8 400	34 650
Объем продажи (кол-во партий)							0							
Опт		0	0	0	0	0	100	200	400	500	600	700	800	3 300
Дилеры		0	0	0	0	0	50	100	200	250	300	350	400	1 650
Производственная мощность (1 смена) - 100% 8,4 млн ед		0	0	0	0	0	1,79%	3,57%	7,14%	8,93%	10,71%	12,50%	14,29%	14,29%
<b>Доходы, всего:</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4 050</b>	<b>8 100</b>	<b>16 200</b>	<b>20 250</b>	<b>24 300</b>	<b>28 350</b>	<b>32 400</b>	<b>133 650</b>

Доход, долл США	Цена	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	2 год	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	3 год	4 год	5 год
Опт (продукция от 1000 шт). Ассортимент: ланч боксы, чашки, тарелки, стаканы ножи, вилки, ложки	30	72 000	120 000	150 000	180 000	<b>522 000</b>	210 000	270 000	300 000	360 000	<b>1 140 000</b>	<b>1 410 000</b>	<b>1 650 000</b>
Дилеры (тот же ассортимент)	21	25 200	42 000	52 500	63 000	<b>182 700</b>	73 500	94 500	105 000	126 000	<b>399 000</b>	<b>493 500</b>	<b>577 500</b>
Объем продажи (кол-во партий)													
Опт		2 400	4 000	5 000	6 000	<b>17 400</b>	7 000	9 000	10 000	12 000	<b>38 000</b>	<b>47 000</b>	<b>55 000</b>
Дилеры		1 200	2 000	2 500	3 000	<b>8 700</b>	3 500	4 500	5 000	6 000	<b>19 000</b>	<b>23 500</b>	<b>27 500</b>
Производственная мощность (1 смена) - 100% 8,4 млн ед		10,71%	17,86%	22,32%	26,79%	<b>26,79%</b>	31,25%	40,18%	44,64%	53,57%	<b>53,57%</b>	<b>69,94%</b>	<b>81,85%</b>
<b>Доходы, всего:</b>		<b>97 200</b>	<b>162 000</b>	<b>202 500</b>	<b>243 000</b>	<b>704 700</b>	<b>283 500</b>	<b>364 500</b>	<b>405 000</b>	<b>486 000</b>	<b>1 539 000</b>	<b>1 903 500</b>	<b>2 227 500</b>

### 4.3. Прибыль

profit and loss	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1 год
Доход	0	0	0	0	0	4 050	8 100	16 200	20 250	24 300	28 350	32 400	<b>133 650</b>
Затраты	689 800	105 616	105 616	44 116	36 616	12 323	14 931	21 446	23 553	27 161	29 268	31 376	<b>1 141 818</b>
<b>Прибыль/убыток (Доход - Затраты)</b>	<b>-689 800</b>	<b>-105 616</b>	<b>-105 616</b>	<b>-44 116</b>	<b>-36 616</b>	<b>-8 273</b>	<b>-6 831</b>	<b>-5 246</b>	<b>-3 303</b>	<b>-2 861</b>	<b>-918</b>	<b>1 024</b>	<b>-1 008 168</b>
Налог на прибыль 9% (при ставке 18% с условием налоговой оптимизации)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	92	<b>92</b>
Расход (затраты всего + налог на прибыль)	689 800	105 616	105 616	44 116	36 616	12 323	14 931	21 446	23 553	27 161	29 268	31 468	<b>1 141 911</b>
Сумма инвестиций	689 800	105 616	105 616	44 116	36 616	8 273	6 831	5 246	3 303	2 861	918	0	<b>1 009 193</b>
<b>Чистая прибыль</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>932</b>	<b>932</b>
<b>Возврат инвестиций (50% из чистой прибыли)</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

profit and loss (долл США)	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	2 год	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	3 год	4 год	5 год	Итого
Доход	97 200	162 000	202 500	243 000	<b>704 700</b>	283 500	364 500	405 000	486 000	<b>1 539 000</b>	<b>1 903 500</b>	<b>2 227 500</b>	<b>6 508 350</b>
Затраты	97 101	131 773	153 443	175 113	<b>557 431</b>	199 876	243 216	264 886	308 226	<b>1 016 205</b>	<b>1 203 945</b>	<b>1 370 825</b>	<b>5 290 225</b>
<b>Прибыль/убыток (Доход - Затраты)</b>	<b>99</b>	<b>30 227</b>	<b>49 057</b>	<b>67 887</b>	<b>147 269</b>	<b>83 624</b>	<b>121 284</b>	<b>140 114</b>	<b>177 774</b>	<b>522 795</b>	<b>699 555</b>	<b>856 675</b>	<b>1 218 125</b>
Налог на прибыль 9% (при ставке 18% с условием налоговой оптимизации)	9	2 720	4 415	6 110	<b>13 254</b>	7 526	10 916	12 610	16 000	<b>47 052</b>	<b>62 960</b>	<b>77 101</b>	<b>200 459</b>
Расход (затраты всего + налог на прибыль)	97 110	134 494	157 858	181 223	<b>570 685</b>	207 402	254 132	277 497	324 226	<b>1 063 257</b>	<b>1 266 905</b>	<b>1 447 926</b>	<b>5 490 684</b>
Сумма инвестиций	0	0	0	0	<b>0</b>	0	0	0	0	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1 009 193</b>
<b>Чистая прибыль</b>	<b>90</b>	<b>27 506</b>	<b>44 642</b>	<b>61 777</b>	<b>134 015</b>	<b>76 098</b>	<b>110 368</b>	<b>127 503</b>	<b>161 774</b>	<b>475 743</b>	<b>636 595</b>	<b>779 574</b>	<b>2 026 859</b>
<b>Возврат инвестиций (50% из чистой прибыли)</b>	<b>45</b>	<b>13 753</b>	<b>22 321</b>	<b>30 889</b>	<b>67 008</b>	<b>38 049</b>	<b>55 184</b>	<b>63 752</b>	<b>80 887</b>	<b>237 872</b>	<b>318 297</b>	<b>386 016</b>	<b>1 009 193</b>

# 5. Риски проекта



### 5.1.SWOT анализ

Сильные стороны		Слабые стороны	
Новое, современное оборудование с высокой производительностью	Высокая маржа продукта	Недостаточная известность компании с недавним открытием	Величина начального капитала: вложения в оборудование
Конкурентная цена	Стратегия продвижения (эко продукт)	Амортизация оборудования	Новое направление
Возможности		Угрозы	
Модернизация оборудования/ Расширение производственной линейки: дополнительная линия производства, а также новые сорта товарной линейки	Введение новых товарных позиций	Конкуренты	Гражданско-правовые риски
Долгосрочные контракты с поставщиками, включая экспорт	Введение дополнительных смен (масштабирование проекта в 3 раза)	Экономический кризис	Рост расходной части проекта

Рассмотрены основные сильные и слабые стороны проекта. Зная природу рисков можно заранее продумать приблизительный алгоритм действий, что в свою очередь убережет проект от возможных некорректных управленческих решений и финансовых потерь. Для управления и устранения данными рисками ниже мы проведем анализ проектных рисков.

## 5.2. Анализ проектных рисков

Анализ рисков — важнейший этап анализа инвестиционного бизнес проекта. В рамках анализа решается задача согласования двух практически противоположных стремлений: максимизации прибыли и минимизации рисков проекта. Результатом анализа рисков является данный раздел, включающий описание рисков, а также мер по защите от них, их минимизации.

Риски	Действия для управления, устранение риска
Недостаточная известность компании с недавним открытием	Очень важно с самого начала показать высокий уровень качества продукции, подписывая долгосрочные контракты
Величина начального капитала: вложения в оборудование	Основные средства необходимы для приобретения оборудования, однако для уменьшения затрат которые нужно внести в уставной фонд ООО их можно внести оборудованием
Амортизация оборудования	Важно следить за работоспособностью оборудования, проводить своевременную диагностику и техническое обслуживание
Новое направление	В финансовом плане взят в расчет данный фактор, объем производства рассчитан постепенным нарастающим темпом, включая большой запас возможного наращивания производства
Конкуренты	Необходимо вести обзор и анализ рынка (конкуренты). Оценивать спектр товарных позиций, ценовую политику. На основе полученных данных выстраивать свою цену
Гражданско-правовые риски	Минимизация данного риска возможна за счет привлечения профессиональных юристов для анализа возможных правовых механизмов
Экономический кризис	Резервирование средств позволит в случае экономического кризиса продержаться на плаву дольше конкурентов. Важно в это время составить план выхода из кризиса: к примеру введение новых товарных позиций
Рост расходной части проекта	Данный риск связан с возможным возникновением непредвиденных затрат, ростом величины учтенных в модели расходов. Существование данного риска обусловлено возможным влиянием изменений внешней среды на расходы, а также наличием допущений в модели, степенью полноты и достоверности исходной информации. Необходимо учитывать данные, которые изменяются в процессе принятия организаторских решений.

Рассмотрим еще несколько дополнительных рисков, распространенных в данной отрасли, которые могут затронуть проект.

### **Риски недостижения запланированного уровня объема продаж**

Недостижение запланированного уровня объема продаж может быть связано с:

- неправильной политикой ценообразования;
- неправильной маркетинговой политикой;
- изменением рыночной конъюнктуры, а также влиянием различных микроэкономических а также макроэкономических факторов (резкий скачок цен, изменение законодательного регулирования деятельности).

Меры по минимизации данного риска должны включать: конкурентный обзор (отображен в разделе Конкуренты); своевременный анализ конъюнктуры рынка.

### **Человеческий фактор**

Данный риск обусловлен зависимостью результатов реализации проекта от профессионализма участников проекта. Важно учитывать следующее: квалификация, исполнительность, мотивация.

Меры по минимизации данного риска должны включать (ответственный за эти задачи - директор):

- тщательную разработку организационной структуры и бизнес-процессов проекта;
- должностные инструкции и штатное расписание;
- обучение персонала;
- квалифицированный технолог (с опытом и пониманием процесса контроля качества производимой продукции)
- разработка эффективной системы мотивации.

### **Риск финансирования**

Можно выделить следующие два риска финансирования проекта:

- изменение условий предоставления финансирования;
- недостаточность финансирования.

Меры по минимизации рисков в первую очередь обусловлены пониманием данного бизнес плана, рассмотрение финансового плана с ознакомлением необходимой суммы для реализации выбранного направления. Развитие отношений с кредитными организациями и сторонними инвесторами тоже снижают данный риск.



### 5.3. Конкурентные преимущества

#### Рыночное позиционирование

Основным принципом работы производства станет лояльность к клиентам, открытость в работе и цена лучше чем у конкурентов. Целью данного проекта является желание занять свою нишу, демонстрируя рынку новые стандарты качества производимой продукции.

#### Конкурентные преимущества (в сравнении с стандартной пластиковой посудой):

- *Улучшение экологического состояния страны.* Быстро разлагаемая посуда становится отличной альтернативой пластиковым одноразовым продуктам, а также хорошим подспорьем в борьбе за улучшение состояния почвы и водных ресурсов;
- *Повышение деловой активности в регионе* и пополнения местных бюджетов вследствие долгосрочной интеграции предприятий растениеводства во взаимодействие с органами местной власти;
- *Повышение туристической привлекательности,* благодаря улучшению экологического состояния региона и получению дополнительных источников финансирования местной инфраструктуры;
- **Bioposud** - это современная альтернатива одноразовой посуде. Созданная из натуральных природных материалов, таких как пшеничная солома и кукурузный крахмал, является экологически чистой и безопасной для человека и окружающего мира.

#### Анализ конкурентных преимуществ

Параметр	Описание
Уникальность	В выбранном регионе нет подобного производства
Долгосрочность	Рынок отечественного продукта - биоразлагаемая посуда только развивается, полностью не сформирован. Это дает основание предполагать о длительной перспективе
Лояльность	Клиентоориентированность
Качество	Высокие стандарты качества ориентированные на клиентов b2b сектора
Цена	Привлекательная ценовая политика
Оборудование	Новое оборудование с высокой производительной мощностью

В данном разделе были приведены примеры проектных рисков, методы управления, а также рассмотрены конкурентные преимущества данного проекта. Далее следует подытожить весь бизнес план, продемонстрировать выводы, показать инвестиционную привлекательность выбранного направления.

# 6. Экономическая эффективность проекта



## 6. Экономическая эффективность проекта

**Проблематика.** Объем одноразовой посуды, используемой людьми ежедневно, колоссален. Еще более внушительным является вред от этой посуды, который люди наносят своему организму и окружающей среде. Утилизация пластиковых отходов представляет собой очень сложный, токсичный и дорогостоящий процесс (практически нигде не применяется). По статистике, пластик дает 80% всех отходов, производимых людьми, (причем пластиковая одноразовая посуда составляет большую часть).

**Решение.** Быстро разлагаемая посуда становится не только отличной альтернативой пластиковым одноразовым продуктам, но и хорошим подспорьем в борьбе за улучшение состояния почвы и водных ресурсов. Проектом планируется сосредоточить усилия на местах, которые используют одноразовую посуду постоянно: кафе, рестораны быстрого питания, точки уличной еды, кофе и т.д. (стратегия B2B), реализуя продукт партией (от 1000 шт. в партии) по 3 цента за единицу товара (средний чек).

В заключительной части бизнес плана рассмотрим основные индикаторы проекта: **денежный поток, эффективность проекта, эффективность инвестиций, чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности.** Также проведем анализ эффективности проекта, оценив комплексные показатели, соотношение полученной прибыли к затратам, включая показатели денежного потока, расчет рентабельности и эффективности проекта, продемонстрировав **чистый денежный поток.** Данные показатели должны показать чистую прибыльность выбранного направления, что в свою очередь дает аргументированные основания запускать направление и реализовывать выбранный проект.

Для оценки изменения, динамики финансового положения предприятия составим **план движения денежных средств** проекта, учитывающий все поступления денежных средств и платежи в течении пяти лет.

### Cash Flow (долл США)

Статья	1-й год	2-й год	3 год	4 год	5 год	Итого
Остаток на начало периода	0	932	67 940	305 811	624 109	1 017 666
Инвестиции	1 009 193	0	0	0	0	1 009 193
Возврат инвестиций (50% из чистой прибыли)	0	67 008	237 872	318 297	386 016	1 009 193
Поступления	133 650	704 700	1 539 000	1 903 500	2 227 500	6 508 350
Расход	1 141 911	570 685	1 063 257	1 266 905	1 447 926	5 490 684
Остаток на конец периода	932	67 940	305 811	624 109	1 017 666	1 017 666
<b>Денежный поток в периоде</b>	<b>-1 008 168</b>	<b>147 269</b>	<b>522 795</b>	<b>699 555</b>	<b>856 675</b>	<b>1 218 125</b>

### Расчет рентабельности и эффективности проекта

Инвестиции в данный проект необходимы для полного запуска проекта, а также выхода на точку безубыточности.

#### Эффективность проекта (долл США)

Эффективность проекта	1-й год	2-й год	3-й год	4-год	5-год
Расход	1 141 911	570 685	1 063 257	1 266 905	1 447 926
Прибыль/убыток	-1 008 168	147 269	522 795	699 555	856 675
Эффективность проекта	-88,29%	25,81%	49,17%	55,22%	59,17%

Проведя расчет показателя эффективности проекта (соотношение чистой прибыли к затратам) для определения показателя эффективности инвестиций следует вычислить разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Рассчитываем величину денежных средств, которую мы ожидаем получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта.

#### Эффективность инвестиций (ROI)

Эффективность инвестиции (ROI)	1-й год	2-й год	3-й год	4-год	5-год
Инвестиция/капиталовложения	1 009 193	0	0	0	0
Чистая прибыль	932	134 015	475 743	636 595	779 574
ROI	0,09%	13,28%	47,14%	63,08%	77,25%
ROI (сумма)	0,09%	13,37%	60,51%	123,59%	200,84%

Проведем расчет NPV, чистый дисконтированный доход (от англ. Net Present Value) — сумма планируемого потока платежей, приведенная к стоимости на настоящий момент времени с учетом ставки дисконтирования. Ставка дисконтирования отражает скорость изменения стоимости денег со временем. Данный показатель выбран в размере 5% (максимально прогнозируемый темп инфляции на ближайшие несколько лет)

**NPV проекта (долл США)**

Ставка дисконтирования, NPV, PI	Доходы	Расход
1 год	133 650	1 141 911
2 год	704 700	570 685
3 год	1 539 000	1 063 257
4 год	1 903 500	1 266 905
5 год	2 227 500	1 447 926
	Сумма доходов	Сумма расходов
	6 508 350	5 490 684
<b>Ставка дисконтирования</b>		<b>5 %</b>
<b>NPV</b>		<b>\$871 779,37</b>
<b>Profitability Index</b>		<b>0,133</b>

Данные экономические и финансовые показатели показывают хорошую прибыльность проекта. Разработка бизнес модели и комплекса инвестиционных мероприятий проведены, аргументировано обоснованы в отношении запуска данного направления.

**Эффективность**

Разработанный бизнес план с описанием проекта демонстрирует представление о сфере производства биоразлагаемой одноразовой посуды. Поставлены четкие цели, сформулированы задачи данного проекта. Раскрыта суть предстоящих бизнес процессов. Динамика рынка показывает положительный рост последние годы и дает оптимистические прогнозы в данной отрасли, которая является инвестиционно привлекательной. SWOT анализ иллюстрирует понимание сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей проекта. Проведен анализ по управлению проектными рисками. Данный стартап актуален и имеет высокий потребительский запрос.

**Финансовая эффективность проекта**

Проведённые финансовые расчёты имеют хорошие показатели эффективности проекта. Расчёт произведён в разрезе 5-ти летнего жизненного цикла. В дальнейшем проект будет демонстрировать динамичное развитие, включая увеличение доходной части.