

ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЯ: БИОРАЗЛАГАЕМАЯ ОДНОРАЗОВАЯ ПОСУДА



BioPosud

BioPosud

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 внедрений 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.

ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ

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.

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.

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 <u>стейком</u>, шашлыком и любым мясным или рыбным блюдом. Зубцы вилки и ножа не ломаются.</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>
				

ТЭПЫ ПРОЕКТА

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)

Примерный расчет себестоимости

Вес тарелки 15 грамм. Стоимость сырья 0,008\$. Общие расходы на воду, электричество, газ, управление 0,002\$.
Общая себестоимость 0,001\$

Расчетная мощность

Одна смена 8 часов до 350 кг в сутки/ 350 000 единиц продукции (8,4 млн в месяц).

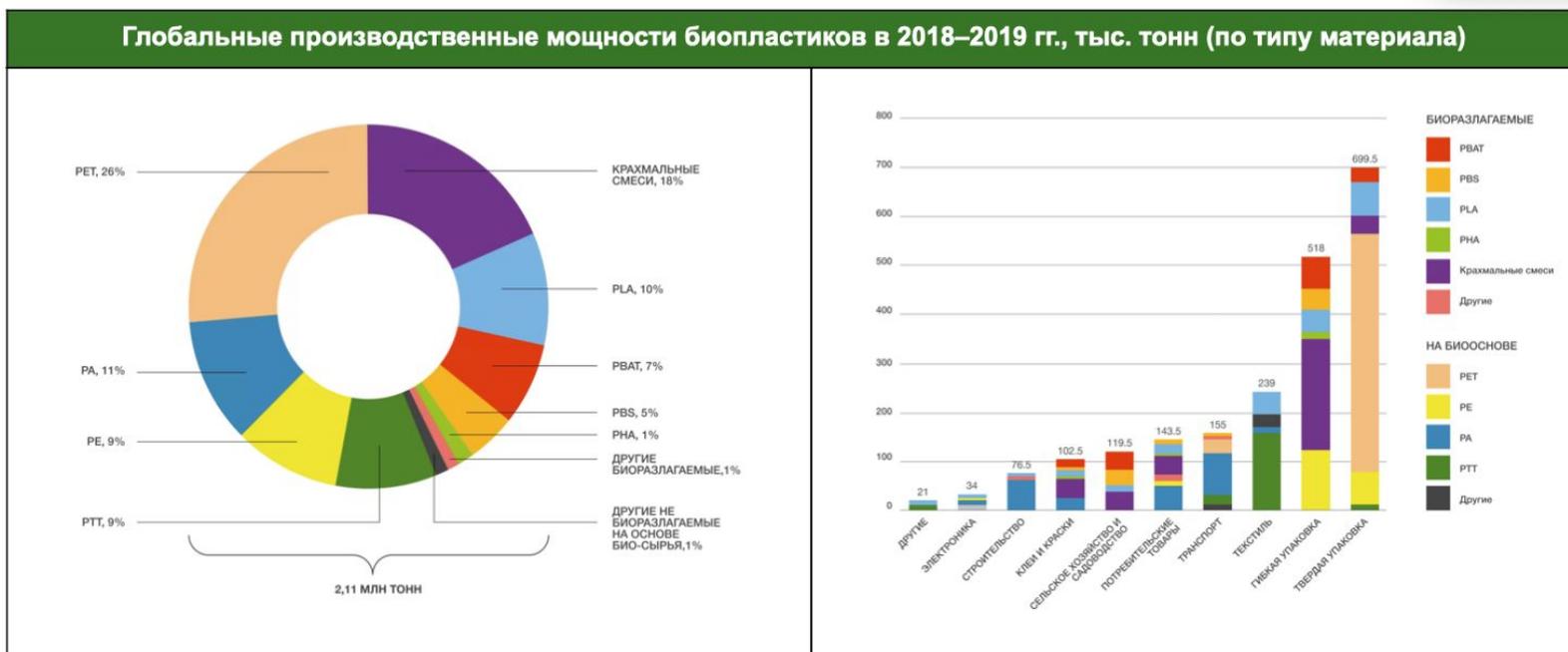
Максимальная загрузка до 1 000 кг в сутки.

Три рабочие линии, каждая по 300-350 кг в сутки (23 часа работы)



РЫНОК

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.

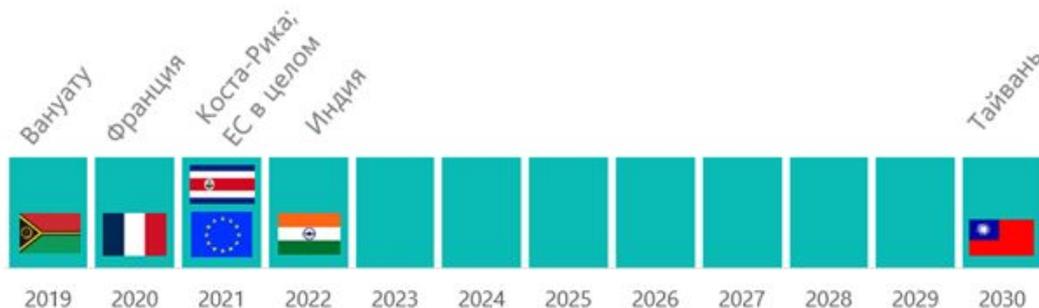


ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА

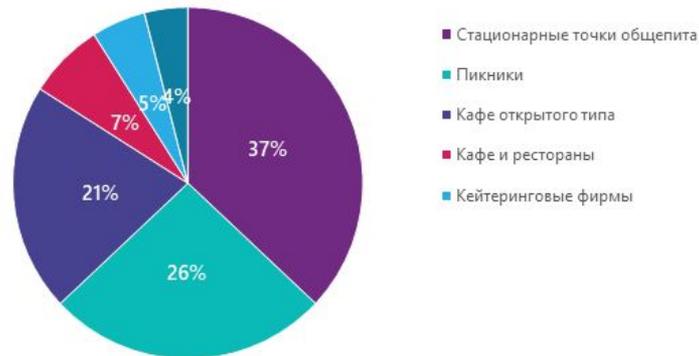
Перспективы развития рынка биоразлагаемой посуды в Украине

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.

Планы стран по отказу от пластиковой посуды и упаковки



Структура продаж одноразовой посуды и упаковки в различные сегменты HoReCa



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.



РИСКИ ПРОЕКТА

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

CANVAS

Ключевые партнеры	Ключевые активности	Предложение ценности	Отношения с клиентами	Клиентский сегмент
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> Закупка сырья Производство Налаживание каналов сбыта 	<ul style="list-style-type: none"> Новый продукт на рынке (много плюсов в сравнении с пластиком) Дорогостоящее оборудование (собственное производство) 	<ul style="list-style-type: none"> B2B (мелкий и крупный опт) Дилерская сеть 	<ul style="list-style-type: none"> Торговые сети Лавки деликатесов, органические продукты HoReCa Агрегаторы по доставке
	<p>Ключевые ресурсы</p> <ul style="list-style-type: none"> Оборудование Недвижимость (помещение, долгосрочная аренда) Товарные остатки (сырье, продукция) База знаний (формирование плана развития и масштабирования бизнеса) 		<p>Каналы сбыта</p> <ul style="list-style-type: none"> База клиентов Онлайн (раскрутка соц-сетей, таргетинг, контекстная реклама) Дилеры 	
<p>Структура затрат</p> <ul style="list-style-type: none"> Капитальные затраты (приобретение оборудования, ремонт помещения) Операционные: сырье, аренда, фонд оплаты труда (ФОТ), налоги 		<p>Потоки доходов</p> <ul style="list-style-type: none"> Опт (Коробки для еды, ланч боксы, чашки, тарелки, стаканы, ножи, вилки, ложки) Дилеры (тот же ассортимент) 		

ФИНАНСЫ

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	133 650
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	1 141 818
Прибыль/убыток (Доход - Затраты)	-689 800	-105 616	-105 616	-44 116	-36 616	-8 273	-6 831	-5 246	-3 303	-2 861	-918	1 024	-1 008 168
Налог на прибыль 9% (при ставке 18% с условием налоговой оптимизации)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	92	92
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	1 141 911
Сумма инвестиций	689 800	105 616	105 616	44 116	36 616	8 273	6 831	5 246	3 303	2 861	918	0	1 009 193
Чистая прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	932	932
Возврат инвестиций (50% из чистой прибыли)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

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

МАРКЕТИНГ

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)

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

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ 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 партийно (от 1000 шт. в партии) по 3 цента за единицу товара (средний чек).