

2019

Бизнес-план производства древесного угля



Оглавление

1. Краткий обзор проекта	3
2. Инициатор проекта.....	3
3. Существо предлагаемого проекта	3
3.1. Местонахождение объекта	3
3.2. Суть проекта	3
3.3. Цели проекта	4
3.4. Строительно-монтажные работы и оборудование	4
3.5. Описание выбранной технологии производства.....	4
3.6. Анализ сырьевой базы	5
3.7. Организация сбыта производимой продукции	5
4. Анализ положения дел в отрасли	5
4.1. Информация о районе размещения проекта.....	5
4.2. Информация о конкурентной среде.....	5
4.3. Информация о сложившихся ценах на продукцию.....	10
5. Сроки и этапы реализации проекта.....	10
5.1. Календарный план реализации проекта	10
5.1.1. Инвестиционный период	10
5.1.2. Операционная стадия	10
5.2. Основные партнеры проекта	11
6. Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта...11	
7. Схема финансирования	12
8. Оценка экономической эффективности проекта.....	12
9. Оценка рисков проекта	13
9.1. Технологические риски	13
9.2. Организационный и управленческий риск	13
9.3. Риск материально-технического обеспечения	14
9.4. Финансовый риск	14
9.5. Экономические риски.....	14
9.6. Экологические риски	14
10. Обеспечение проекта	14
11. Основные препятствия на пути реализации проекта	14
Приложения	15
.....	15

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

1. Краткий обзор проекта

2. Инициатор проекта

-

3. Существо предлагаемого проекта

3.1. Местонахождение объекта

.....

.....

Рисунок 1. Карта участка

.....

Таблица 1. Данные о недвижимости

..

К преимуществам местоположения будущего производства можно отнести:

-

3.2. Суть проекта

Продукция планируемого производства - уголь древесный из, предназначенный для кальянов, для кадил, как сырье для изготовления активированного угля.

Кальянный уголь должен быть удобно расфасован в небольшую, удобную коробочку, чтобы ее можно было держать одной рукой, легко распаковать второй рукой. Таблетка и кубик угля должны быть в меру крепкими, чтобы не крошились и не сыпались и не слишком плотными, чтобы легко разжигались - не более чем за *,* минуты и без дыма, чтобы горели максимально долго - от ** до ** минут, при малой зольности продукта. При этом продукт должен быть экологически чистым, и информация об этом должна присутствовать на упаковке с указанием основных показателей и разрешающих документов.

В соответствии с указанными выше требованиями рынка планируемая продукция представляет собой прессованное изделие в виде кубика или таблетки черного цвета без запаха. Готовая продукция расфасована в упаковки, удобные для пользования. ** таблеток или ** кубиков угля упакованы в прозрачную слюду, не пропускающую воздуха и влаги, и затем в картонную коробочку с изображением логотипа предприятия. Оптовая продажа может осуществляться в таре, согласованной с заказчиком.

Целевые клиенты производства:

- кальянные, кафе, бары;
- священнослужители, проводящие церковные службы;
- предприятия, изготавливающие активированный уголь.

В настоящее время спрос целевой аудитории удовлетворяется, в основном, продукцией, изготовленной из скорлупы кокосового ореха в Индонезии. Небольшая часть рынка пользуется также древесным углём.

Сильными сторонами проекта являются:

-

Произведены исследования выпускаемой продукции, на основании которых разработаны технические условия выпуска древесного угля из скорлупы грецкого ореха, скорлупы фундука и абрикосовой косточки и получен Сертификат соответствия.

Направления инвестиций:

.....

3.3. Цели проекта

Производственная мощность планируемого производства

Рассчитанные на основе этих данных цели проекта на период до ***** года (с учётом инфляции):

Таблица 2. Целевые показатели проекта

.....

3.4. Строительно-монтажные работы и оборудование

Тип проекта - реконструкция с выполнением следующих работ:

-

Способ реализации проекта: хозяйственный.

Вышеперечисленные строительные работы

Для работы предприятия потребуется следующее оборудование – см. Таблица 3.

Таблица 3. Список оборудования

.....

3.5. Описание выбранной технологии производства

Опираясь на уже существующие технологии, инициаторы проекта разработали свою уникальную технологию изготовления кальянного угля из Для реализации технологии инициаторы заказали специальную стационарную печь, работающую на основании процесса пиролиза, в которой происходит постепенное обугливание сырья без доступа кислорода, с постепенным нарастанием температуры за счет парогазовый, выделяемых при сгорании сырья, которые переносятся в топку и сжигаются.

Когда датчики показывают, что уголь выгорел и высох, его выгружают и дают остыть. Далее продукт подвергается дроблению и брикетированию, расфасовке и упаковке.

Получаемый в результате разработанной технологии кадильный и кальянный уголь обладает уникальными характеристиками:

-

Высокими качественными характеристиками обладает и планируемое к выпуску сырьё для активированного угля. Это экологически чистый продукт, получаемый с невысокими затратами.

По данному направлению в распоряжении инициаторов проекта имеется специалист-технолог.

3.6. Анализ сырьевой базы

Наличие сырьевой базы изучено до принятия решения об открытии производства.

.....

3.7. Организация сбыта производимой продукции

Для успешной конкуренции инициаторы проекта планируют придерживаться следующей стратегии:

-

Для реализации продукции будут использоваться все возможные каналы:

.....

Для рекламы планируется:

-

В настоящее время есть предварительное соглашение о поставке сырья для производства активированного угля предприятиям, у которых есть лицензия на выпуск медицинских препаратов.

Для удобства потребителей планируется организовать дополнительную платную услугу – доставка товара.

Форма оплаты– в день отгрузки товара.

4. Анализ положения дел в отрасли

4.1. Информация о районе размещения проекта

.....

4.2. Информация о конкурентной среде

Планируемые регионы поставок продукции предприятия -

Наиболее крупный потребитель продукции планируемого предприятия – это кальянный рынок.

Кальянный рынок в России начал только зарождаться в ****_**** годах, при этом практически не было никакого выбора, да и грамотную внятную консультацию получить было довольно трудно¹. Кальян появился в России как тренд, но при этом практически никто не разбирался ни в названиях кальянов, ни в сортах и видах табака. Именно в это время начали появляться люди, которые хотели заработать на продаже этих эксклюзивных атрибутов, а владельцы кафе и ресторанов вовремя смекнули идею и поставили в свои заведения кальяны с целью дополнительного заработка.

В **** году развитие кальянной индустрии резко пошло вверх. В нашу страну все больше начали поступать различные виды табака, стало приезжать еще больше моделей кальянов, что повлекло за собой небольшую волну открытия специализированных «кальянных».

К июню **** года в Москве уже существовало в районе ** кальянных. * июня **** в силу вступил Пункт * части * статьи ** Федерального закона от ** февраля **** года № **-ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака», который запрещает курение табака в общественных местах. Владельцы всех заведений боялись закрытия, но все оказалось иначе. Курить запретили в барах, кафе, ресторанах и других общественных местах, а специализированных кальянных это не коснулось.

Ввиду вступившего в силу закона, а также роста уровня знаний населения о культуре курения, отсутствие качественного кальяна в сетях общественного питания спровоцировало резкий рост посещаемости в уже существующие тематические кальянные. Это дало примерно трехкратный рост выручки уже существующим заведениям, но и подтолкнуло многих на открытие подобного рода мест. В результате к середине **** года количество кальянных выросло до *** только в Москве.

За последние полгода тенденция открытия кальянных спадает не сильно, а мода на кальян только возрастает. Кальянный рынок в России активно растет, это и способствует росту количества производителей и поставщиков кальянного угля.

Популярность кальяна еще будет расти, так как этот сегмент рынка еще имеет большой и нераскрытый потенциал.

Спрос на кальянные уголь постоянно растет ввиду популяризации кальянокурения, как альтернатива запрету курения в ресторанах и общественных местах, а также притоку большого количества арабских эмигрантов в европейские страны, для которых курение кальяна - ежедневная традиция, ритуал, практически, как для европейцев и россиян обыкновенное курение сигарет². Курение кальяна в России позиционируется, как безвредный процесс, поэтому в ближайшее время запрета на кальянокурение точно не будет. Согласно данным маркетингового исследования кальянокурение только начинает

¹ ****.://****.*/*****/5836*660**5*/****/27724/*_*****_*_*****_*****_****_*_*****_*****

² ****.://*****.*/*****/*****_*****_*****_*****_*****_*****

популяризоваться в уральской части России с продвижением на восток. Поэтому Российский рынок также будет только расти.

Древесный, кокосовый, саморазжигающийся - видов углей для кальяна не мало, и каждый из них хорош для определенных целей³. Чтобы выбрать уголь, нужно прежде всего определить условия, при которых вы будете его разжигать.

Существует два основных вида натурального угля - древесный и кокосовый. Разжигать натуральные угли сложнее химических, потому часто новички используют саморазжигающийся уголь, чем портят первое впечатление о кальяне и откладывают его в дальний угол. Однако и плюсов в себе натуральные угли таят немало. Например, прекрасно держат жар и дольше тлеют, что не отвлекает от наслаждения процессом курения. Пепла выделяют минимальное количество. Что очень важно - не выделяют привкуса и запаха во время курения и розжига.

Самым популярным в России считается уголь из скорлупы кокоса хотя его довольно трудно разжечь. Альтернатива - древесный уголь, который делается из разных материалов, из лимонного дерева, кустарников, даже из оливковых косточек. Главная трудность использования данного типа угля в его крупных кусках, потому перед розжигом его надо измельчать на средние кусочки, а это может испачкать руки. Самым лучшим древесным углем считается уголь из лимонного дерева, как не дающий лишних запахов и способный поддерживать оптимальную температуру для курения. В Россию он не завозится.

Нужно упомянуть и саморазжигающийся Carbovol. Самый простой в употреблении, который рекомендуется брать с собой на природу. Его очень просто разжигать по сравнению с натуральными углями - потребуется всего минута. Однако у него есть серьезный минус - запах, который ощущается не только при разжигании, но и при курении, он может испортить весь аромат и атмосферу вашего времяпровождения. К тому же такие угли быстро прогорают и требуют скорой замены, а жар дают слабый. Мы не рекомендуем использовать такой уголь на постоянной основе. Это больше пригодится в походном варианте кальяна.

Такие угли делаются из сухого спирта и селитры, последние обладают самым неприятным запахом. Химический уголь вовсе не означает абсолютно плохой, он очень удобен в походных условиях, на природе, с ним не надо возиться, и он дает результат в максимально короткие сроки. Но для истинных ценителей вкуса отличия между кальяном на натуральном угле и на саморазжигающемся очевидны.

По ряду оценок емкость российского рынка табака составляет примерно \$ ** млрд, в том числе кальянный табак и специальный уголь⁴. Последняя товарная позиция, по мнению эксперта Дмитрия Смирнова, являет собой Terra Incognita и представлена десятками брендов, в то же время зачастую используется суррогат или неоправданно дорогие сорта.

³ *****://*****_**.***/****/****_****_*****_*_***

⁴ *****://****_*****.***/****_****/*****_*****/*****_*****_327.****

Специфика бизнеса по производству кальянных углей заключается, с одной стороны, в недорогом старте и, как следствие, в высокой конкуренции. С другой – спросом на качественные угли, которые должны отвечать самым строгим требованиям клиентов.

«Известно, что уголь для кальяна должен быть высокой плотности, легко воспламеняться и гореть достаточно долго с постоянной температурой, - рассказывает знаток кальянов Марат Шайхудинов. – По статистике, **.**% курильщиков кальяна предпочитают кокосовый уголь, как наиболее разрекламированный; **.**% - древесный уголь. Что касается качества, то многое зависит от исходного сырья».

Несмотря на тысячи брендов, опытные курильщики выбирают кальянный уголь, невзирая на этикетки. Само собой, тлеющий уголь не должен перебивать запах табака. Кроме того, должны выполняться и другие правила. Во-первых, тлеющий уголь не должен рассыпаться в клещах. Есть такой простой тест: положите уголь под каблук и поднимите другую ногу. Если раскрошился, значит – не кондиция. Во-вторых, он должен быть тяжелее воды, примерно на ** %. Если – плавает, тоже трудно будет продать. В-третьих, находясь в воде, уголь не должен быстро раствориться.

На сегодняшний день самым популярным кальянным углем является кокосовый уголь, произведенный в Индонезии, везде пишется, что кокосовый уголь самый лучший для кальяна, однако это не так и люди, профессионально занимающиеся кальянным бизнесом (кальянщики) это прекрасно знают⁵. Вот перечень недостатков индонезийского кокосового угля:

*. При розжиге дымит, в лучшем случае сильно воняет горелой бумагой, от чего сильно слезятся глаза и воспаляются дыхательные пути.

*. Разгорается не менее *-х минут.

*. Время горения - **-** минут.

Для России это импортный продукт, привязанный к стоимости доллара. Ввиду того, что в ближайшей перспективе роста курса рубля к доллару не прогнозируется цена ввозимого кальянного угля не сможет снизиться.

Наиболее популярные марки кальянного угля на рынке РФ⁶:

- Big Maks⁷
- Cocobrico⁸
- Arra⁹
- Oasis¹⁰
- Panda¹¹

Все они изготавливается из скорлупы кокоса в Индонезии.

Цена угля не столь важное значение имеет, все они стоят примерно

5 *****././*****.**/*****/***** ***** _***** _***** ***** .****
6 *****././*****.**/*****_****_****_*****/
7 *****././*****.**/****_****_*****_****/
8 *****././*****.**/****_*****_*****/
9 *****././*****.**/
10*****././*****.**/
11*****././*****.**/****_****_****_****/

одинаково, плюс-минус ** рублей. Разница в цене одного кальяна ничтожная, поэтому кальянные всегда выбирают качество, а не цену¹².

Абсолютно все кокосовые угли страдают одной проблемой – плавающее качество. Это связано с погодой в странах-производителях (в основном, Индонезии). Уголь из кокосов, которые были выращены в дождливый сезон, всегда будет хуже, но из-за этого производство никто не останавливает. Выражается это либо в том, что уголь тухнет, либо в том, что у него какой-нибудь неестественный цвет пепла (в основном, более бурый), либо в том, что он очень неприятно пахнет при розжиге.

Нестабильность качества приводит к тому, что заказанный для пробы килограмм угля может быть действительно хороший, а заказанные после пробы двенадцать тонн в контейнере могут оказаться некачественными. Чтобы отконтролировать качество нужно постоянно присутствовать на фабрике.

Это же мнение подтверждает и другой эксперт рынка¹³:

«Что касается качества, то любой уголь может оказаться как хорошим, так и не очень. Если в прошлый раз уголь был хорошим, то это не значит, что в этот раз он таким и останется. Если в прошлой пачке уголь не вонял при розжиге, не тух и от него было мало пепла, то в новой пачке, что угодно из этого может поменяться или даже все сразу. Производителям в любом случае нужно куда-то девать плохой уголь, поэтому ни один бренд не защищен от проблем с качеством».

Хотя кальянный рынок – самый крупный сегмент потребления продукции планируемого предприятия, не нужно забывать по потребности в активированном угле, а также угле для кадил. Поставки продукции планируются и в эти сегменты рынка.

В связи с недостатками кокосового угля идут постоянные поиски его заменителей. Например, в работе по указанной ссылке¹⁴ изучен технический, групповой и элементный состав скорлупы грецкого ореха (ОС) с позиций его пригодности в качестве сырья для получения активированного угля (АУ). Установлено, что по составу ОС близка к составу древесины березы (ДБ), из которой получают АУ марки БАУ и ОУ. Скорлупу грецкого ореха можно использовать в качестве сырья для получения АУ путем карбонизации предварительно высушенной и измельченной ОС с последующей парогазовой активацией карбонизата. Показано, что адсорбционная активность АУ увеличивается с ростом степени обгара карбонизата.

В другой работе разрабатывается технология получения активного угля на основе косточек плодов и скорлупы орехов¹⁵. Получающийся продукт может быть использован для очистки водных сред питьевой воды, ликероводочных изделий и др., в медицине, а также для поглощения газов и паров.

12 *****://*****.*****.***/85576.****

13 *****://*****.*****.***/81882.****

14 *****://*****.***/*_*****_*****_*****_*****_*****_*****

15 *****://***.*****.*/*****/211/2111923.****

Персонал, который потребуется для работы предприятия – см. Таблица 6.

Таблица 6. Штатное расписание

.....

Сроки найма сотрудников определяются следующими соображениями:

-

На предприятии предполагается следующее распределение обязанностей и ответственности между ведущими сотрудниками:

-

Ежемесячные расходы, которые будет нести предприятие на операционной стадии – см. Таблица 7.

Таблица 7. Косвенные расходы

Статья	Сумма в месяц, руб.
Командировки	** **
Услуги связи	* **
Коммунальные услуги	** **
Оплата услуг сторонних организаций	** **
Прочие текущие расходы, включая:	
Офисные расходы	** **
Текущий ремонт и уборка помещений	** **
Непредвиденные расходы	** **

Ежегодно для **-ти работников цеха нужно будет закупать спецодежду по * тыс. руб. комплект, итого *** тыс. руб. в год.

Расчёт прямых расходов на производство продукции – см. Таблица 8.

Таблица 8. Расчёт себестоимости

.....

5.2. Основные партнеры проекта

-

6. Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта

Общая стоимость проекта – **, ** млн. руб. Она складывается из

-

Источники финансирования:

- собственные средства инициатора (**, ** млн. руб.) и
- банковский кредит (** млн. руб.).

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что **предлагаемое вложение средств является эффективным**. Об этом свидетельствуют:

- Достижение окупаемости (с учётом дисконтирования) за ** месяцев,
- Большое положительное значение чистого приведенного дохода к концу периода расчёта,
- Значение Индекса прибыльности значительно больше *,
- Значение показателя Внутренняя норма рентабельности значительно превышает действующую на рынке процентную ставку по долгосрочным кредитам.

9. Оценка рисков проекта

9.1. Технологические риски

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

1. Риски, связанные с освоением оборудования

Для предотвращения наступления данного риска планируется провести обучение сотрудников на базе поставщика. По результатам обучения будет проводиться аттестация и к работе будут допускаться только аттестованные сотрудники.

*. Исправность и ремонтпригодность оборудования

Инициаторы проекта планируют снизить риски ситуации критичного периода ремонта оборудования путём:

-

9.2. Организационный и управленческий риск

1. Срыв плана-графика работ по запуску оборудования в действие

Для предотвращения этого риска планируется:

-

2. Срыв выполнения плана реализации продукции

В период реализации продукции планируется постоянно контролировать конкурентную обстановку на европейском рынке. В случае появления на рынке новых поставщиков угля незамедлительно принимать меры по повышению конкурентоспособности продукции.

3. Утрата оборудования вследствие форс-мажорных обстоятельств

Для компенсации этого риска планируется принять адекватные меры безопасности оборудования.

4. Снижение рыночных цен

Снижение рыночных цен может произойти по причине выхода на рынок новых крупных игроков с большими объёмами производства.

Прежде всего отметим высокую устойчивость проекта, что позволит ему оставаться рентабельным даже при существенном снижении цены.

Для снижения указанного риска необходимо

-

9.3. Риск материально-технического обеспечения

О рисках, связанных с запуском оборудования в эксплуатацию см. п. *.*.
Риски несвоевременного ремонта оборудования рассмотрены в п. *.*.

Риски обеспечения сырьём будут компенсированы путём создания страхового запаса, рассчитанного на * год производства. Этот риск следует учитывать в закупочной политике: иметь резервные каналы поставки, не концентрировать излишне закупки в руках одного поставщика.

9.4. Финансовый риск

Учитывая высокую рентабельность и устойчивость проекта к колебаниям параметров, общие финансовые риски проекта инициаторы оценивают, как незначительные.

Компания не планирует предоставлять отсрочку платежа, поэтому риски возникновения просроченной дебиторской задолженности отсутствуют. Компания также не планирует авансировать закупки сырья и прочих товаров и услуг

9.5. Экономические риски

Иницируя данный проект, авторы исходят из позитивного прогноза состояния экономики РФ и сохранения в будущем общего курса развития страны. Однако, позитивные ожидания не исключают необходимости постоянно контролировать текущую ситуацию и предпринимать меры по предотвращению потерь в случае её ухудшения.

9.6. Экологические риски

Производство угля является экологически чистым. В его цикле не используется ни специальных веществ химической обработки, ни дополнительных клеевых соединений. Всё сырьё подвергается только термической и механической обработке. Транспортировка такого сырья также не представляет никакой экологической угрозы.

10. Обеспечение проекта

.....

11. Основные препятствия на пути реализации проекта

Бизнес-план производства древесного угля ©Питер-Консалт

Единственным препятствием для реализации проекта является отсутствие в распоряжении инициатора достаточной суммы финансирования.

Приложения

.....