

Бизнес план производства одноразовой посуды.

Нет ничего более постоянного, чем спрос на одноразовые изделия! В этом легко убедиться, особенно с наступлением лета, когда народ активно начинает питаться под открытым небом и оставляет за собой горы пластиковых стаканчиков и тарелок. Выпуск одноразовых "запчастей" для предприятий фаст-фуда и любителей отдыха на природе со стороны выглядит достаточно привлекательно и просто. Но так ли это на самом деле? И что ждет в полистирольном царстве новичка, пожелавшего подключиться к процессу?

Действительно, производство одноразовой посуды считается сегодня весьма перспективным направлением *бизнеса*. Уровень потребления современных полимеров - один из самых наглядных критериев технологичности страны. В 2003 году россиянин потреблял упаковок на 70 долларов, это примерно в 10 раз меньше показателей развитых стран (в Великобритании - 700, Франции - 1 250, США - 1 550). Очевидно, что потенциал отрасли велик. Так, эксперты компании "Аберкейд Консалтинг" прогнозируют ежегодный 10-12%-ный прирост в течение длительного срока.

По оценке одного из крупнейших отечественных поставщиков упаковочной продукции, компании "Росси", объем рынка составляет приблизительно 100 миллионов долларов, которые тратят семь групп потребителей. Это стационарные точки общепита (не менее 50%); кейтеринг - доставка обедов (5%); фабрики-кухни, производство салатов, выпечки (3%), точки на открытом воздухе (до 20% в сезон); *рестораны, кафе* (до 5%); население и офисы - на пикники, вечеринки и т. д. - до 25%; вендинговые фирмы - пока заметных объемов не потребляют.

- Одноразовой посуды в России ежегодно производится на 45 миллионов долларов, из них стаканов - на 30 миллионов, чашек - 5, тарелок - 10 миллионов. Причем 50% сбыта приходится на Москву, - делится своими данными генеральный директор компании "Росси" Евгений Ильинский.

Емкость столичного рынка с первого взгляда кажется просто безразмерной. Только по официальным данным, в Москве зарегистрировано около трех тысяч объектов быстрого питания, в том числе 900 *"кафе на колесах"*, около 100 стационарных *ресторанов* и трактиров, немногим менее 2 000 мобильных тележек и палаток. Стоимость обычной посуды примерно на 25% (включая мытье, уборку, перевозку и амортизацию) превышает цену такого же объема предметов одноразовой посуды. Поэтому все охотно переключаются на пластик.

По утверждению Натальи Чалой, технолога НПО "Полимер", "производство пластмассовых изделий остается одним из самых рентабельных бизнесов (35-50%), и все вложения можно окупить за полтора-два года". В середине 1990-х именно такая оборачиваемость и привела к массовым инвестициям в пластмассовый *бизнес*. В результате, как считает Наталья Валухова, эксперт компании "Хухтамаки СНГ" (регионального подразделения мирового лидера в производстве одноразовой посуды),

"инвесторы могут столкнуться с целым рядом проблем, когда снизится спрос на некоторые виды пластиковой тары и появится высокий уровень конкуренции". Однако есть целый ряд перспективных направлений в секторе этой тары (например, посуда для общественного питания, упаковка для йогуртов и молочных продуктов). Сегодня, по оценкам экспертов, существует не менее 4,5 тысячи *предприятий*, которые производят изделия из пластика. "И все же, несмотря на такую плотность, потенциал рынка далеко не исчерпан, - отмечает заместитель гендиректора компании "Пластсупер" Всеволод Абрамов. - До сих пор много продукции импортируется. Однако переработка пластмасс - производство не дешевое и требует серьезного подхода".

По следам господина Дарта

Зарождение и массовое развитие фаст-фуда в США в 50-е годы потребовали от пионеров индустрии не только особых рецептов блюд, но и специальной посуды. Секрет ее производства придумал отец скандально известного миллиардера Кеннета Дарта, Уильям. Он выпустил первый в мире пластиковый стаканчик в начале 50-х годов и уже к 1960 году создал Dart Container Corporation, которая сегодня контролирует треть рынка пластиковой посуды и упаковки в США.

До 1998 года российский рынок одноразовой посуды держался на импортных поставках, поскольку собственного производства не было и даже не намечалось. Однако сейчас доля импортной посуды стремительно приближается к нулю, "возить воздух" стало просто невыгодным. Своим нынешним преуспеванием наши производители обязаны введению в сентябре 1998 года практически запретительных пошлин на ввоз этой категории товаров (до 70% стоимости партии). Именно после принятия этих мер возникло подавляющее большинство нынешних производств по изготовлению одноразовой посуды.

Цена вопроса

Как сегодня войти в "пластиковый" бизнес? Для начала требуется приобрести термопластавтомат. В зависимости от размера предполагаемых изделий (и ваших амбиций) стоят автоматы от 35 тысяч долларов до 1 миллиона. Ниша далека от заполнения, и на российском рынке работает большое количество поставщиков оборудования для производства одноразовой посуды из полимерных материалов. В том числе и подержанного, которое дешевле нового в 3-4 раза.

Законодатели мод здесь - немецкие и австрийские фирмы. В России часто встречается и азиатская техника - из Тайваня и Кореи. Те же, кто имеет небольшие мощности или рассматривают производство одноразовой посуды как пилотный проект, скорее всего, предпочтут недорогое оборудование из стран Юго-Восточной Азии.

В целом, большинство участников оценивают стоимость выхода на этот рынок минимум в 500 тысяч долларов. Дело в том, что на практике одним автоматом ограничиться не удастся, если вы планируете не только отвоевать *свой* кусочек рынка, но и развиваться дальше. Самые значительные расходы - на экструдер, производящий из гранулята листы. Из них термоформовочные машины и "выпекают" изделия.

Покупка подержанного экструдера и двух термоформовочных машин общей стоимостью 180-200 тысяч долларов позволит выпускать 8 миллионов стаканчиков в месяц, это принесет доход около 15 тысяч долларов. Но, предупреждает руководитель "Пластоформа" Андрей Рожков, расходы на оборудование - лишь часть общих затрат. Ведь потребуются также помещение, склад *готовой* продукции, сырье. Нужно выдавать

зарплату персоналу, наконец! А она в этом бизнесе довольно высока. Опытный технолог получает 15-18 тысяч рублей в месяц, квалифицированному наладчику придется платить 12 тысяч рублей и более. Объясняется это сложностью используемого оборудования и дефицитом специалистов. Таким образом, на инфраструктуру и все остальное необходимо закладывать такую же сумму, что и на машины.

У них получилось

Средний *бизнес* в сегменте одноразовой посуды потребует значительных затрат, но и прибыль принесет ощутимую. В качестве *примера типового бизнес-проекта* производства одноразовой посуды можно привести компанию "Fraht Holding" из Удмуртии. Она выпускает упаковку для молочной продукции с цветной печатью на крышках и на боковой поверхности стаканов. Рыночная ниша выбрана очень удачно: по признанию руководителя *предприятия* Алексея Косачева, 80% клиентов "Fraht Holding" - крупнейшие и вполне платежеспособные молочные комбинаты республики. При этом упаковка пользуется неэластичным спросом, не зависящим от сезона.

На *предприятии* трудятся 80 человек. На производственных площадях в 1 800 кв. м размещены экструдер 1981 года выпуска (Германия, 60 000 долларов), 2 термоформовочные машины DFA (Германия, 45 000 долларов), одна термоформовочная машина СТР (Украина, 26 000 долларов), компрессор (2002 год, Бельгия, 21 000 долларов), печатная машина на крышку (1976 год, Швейцария, 75 000 долларов), печатная машина на боковую поверхность (5 цветов, 60 000 долларов), 7 пресс-форм 31 типоразмера (51 000 долларов), гранулятор (20 200 долларов) и дробилки (4 700 долларов).

При сроке окупаемости в 1 год 10 месяцев ежемесячная прибыль компании составляет от 18 800 до 29 200 долларов, среднемесячные обороты колеблются в пределах 51 000-77 000 долларов, а затраты насчитывают, в среднем, 17 700 долларов.

Сырье

подавляющая часть одноразовой посуды - стаканы, чашки, тарелки, ложки, ножи, вилки, - продаваемой в России, изготовлена из полистирола и полипропилена. Бумажные изделия - из ламинированного картона, экологичные, но довольно дорогие, популярны в Европе, а у нас используются редко и потому не производятся.

Поставщиков исходного материала для одноразовой посуды всего четыре, крупнейший - Московский НПЗ. Сырья они готовят вполне достаточно, но, когда получают очень крупные заказы из Китая и Турции, куда экспортируют часть продукции, цена на него резко возрастает. Так что есть смысл не ограничиваться одним поставщиком, а поискать их и в других местах.

Особое внимание стоит обратить на вторичное сырье. За один только год в России образуется почти 750 тысяч тонн полимерных отходов, однако пока перерабатывается только десятая часть этого объема. Только в Москве ежегодно образуется около 1 миллиона тонн промышленных отходов, среди которых 50 тысяч приходится на полимеры. Из них на *предприятиях*, занимающихся вторичной переработкой, как раз и готовят гранулят; он также вполне пригоден для производства одноразовой посуды, однако обходится гораздо дешевле первичного сырья.

Так, Кусковский химический завод, имеющий 2 мощные экструзионные линии (по 900 кг/ч), накапливает в месяц 3-4 тонны технического брака цветного полипропилена. Эти отходы компания предпочитает продавать в виде "дробленки" по 15 руб/кг. Компания ЗАО "Химпэк" - один из крупных производителей экструдированной пленочной продукции из ПП и ПЭВД - ПЭВД-отходы сбывает в виде обрезков рукавной пленки и мешков 3-4 тонны в месяц по цене 7 руб/кг. А "Бьюско", старейший производитель автомобильных подкрылков в Москве, выдает продукцию исключительно из "вторички" - бракованной пленки, купленной у производителей пленочных изделий. Параллельно *своей* накопившийся ПЭВД-агломерат, около 10 тонн в месяц, "Бьюско" реализует по 12 рублей за килограмм.

В столице официально собирает промышленные отходы единственное государственное *предприятие* - ГУП "Промотходы". Здесь также есть целый ряд нелегальных мелких организаций, по сути занимающихся аналогичной деятельностью, но в меньших объемах. Причем чаще всего они ограничиваются сбором, сортировкой и поставкой вторсырья переработчикам.

Сложилась система сбора отходов с последующей отправкой в другие города, где они и перерабатываются. Наладив связи с этими организациями, можно получать вторсырье оттуда. Или наладить сбор собственными силами, как это сделали в деревне Столбово Иркутской области предприимчивые граждане Китая. Они затеяли производство одноразовой посуды для общепита. Однако хорошо налаженный *процесс* был остановлен властями, поскольку сырьем служил мусор, который собирали на свалках... бомжи. Естественно, ни о каком соблюдении санитарно-гигиенических норм речи просто не было, поэтому лавочку быстро прикрыли, а ее владельцев отправили на родину. Впрочем, проблем с СЭС у производителей одноразовой посуды, как правило, не возникает, если только не заниматься подобным "экстримом".