

Красноярский краевой центр «Юннаты»  
Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение  
«Средняя школа № 36» города Красноярска

Стартап – проект  
«Современная технология создания поддонов»

**Выполнил:**

Мерзликин Никита Алексеевич,  
обучающийся 11А класса,  
МБОУ СШ № 36

**Руководитель:**

Красновская Александра  
Николаевна,  
МБОУ СШ № 36  
Петрова Елена Алексеевна,  
заместитель директора  
Красноярского краевого центра  
«Юннаты»

**Консультант:**

Овсянко Алексей Владимирович,  
доцент кафедры организации и  
экономики сельскохозяйственного  
производства Красноярского ГАУ,  
кандидат экономических наук

Красноярск, 2022

## Оглавление

Перспективы развития Стартап- проекта .....	3
Этапы реализации стартап проекта .....	4
Маркетинг: .....	4
Технология создания деревянных поддонов .....	6
Планируемые расходы Стартап – проекта .....	7
Затраты на осуществление Стартап – проекта.....	7
Экономическая эффективность от продажи комплектов.....	7
Результаты реализации .....	8

## Перспективы развития Стартап- проекта

Практически любой товар, производимый современной промышленностью, бизнесом, прежде чем попасть к своему покупателю, преодолевает несколько стадий транспортировки, хранения, складирования и сортировки. Нередко товары преодолевают многие тысячи километров, едут вагонами, морскими контейнерами или автомобильными трейлерами. Поэтому сегодня трудно обойтись без качественной упаковки.

Деревянные палеты или поддоны являются важным элементом общей транспортной и складской логистики, позволяя производителю, продавцу, транспортному или складскому оператору быстро и сохранно доставлять товар не только в любую точку территории России, но и в другие страны мира.

Соответственно, чем выше оборот мировой и отечественной промышленности, торговли, тем больший существует спрос на тару и упаковку. При разработке инвестиционной концепции настоящего бизнес-плана по производству деревянных палет, поддонов, приняты следующие фундаментальные рыночные факторы.

По результатам проведенных исследований и расчетов можно сделать вывод, что изготовление деревянных поддонов, по новой технологии будет востребована среди компаний, занимающийся перевозкой продукции для продажи, данная технология имеет экономический эффект.

- Полученные деньги планируем потратить на развитие собственных компетенций через участие в мастер-классах; образовательных мероприятиях; участие в выставках; организацию ИП;
- В перспективе планируем: совершенствовать технологию изготовления поддонов;
- Создать более удобный и экономичный способ изготовления поддонов за счет автоматизации, увеличения рабочего объёма, ускорения процесса изготовления;
- заключить договор с компанией по перевозке товаров с целью привлечения инвестиций на приобретение материалов и оборудования;
- участвовать в грантовых Конкурсах.

Все выше сказанное определило цель нашего стартап проекта.

**Цель:** получение практических навыков предпринимательства, через организацию бизнеса по изготовлению деревянных поддонов.

### **Задачи:**

1. Оценить позиции на рынке бизнеса по изготовлению деревянных поддонов;
2. Изучить и освоить технологию изготовления деревянных поддонов;
3. Определить основные финансовые показатели данного проекта.

## Этапы реализации стартап проекта

№ п/п	Виды работ	Сроки выполнения работ
1	Изучение ситуации на рынке	Февраль 2022 г.
2	Реклама	Апрель 2022 г.
3	Организация рабочего места	Апрель - май 2022 г.
4	Закупка материалов	Апрель - май 2022 г.
5	Освоение технологии изготовления	Май 2022 г.
6	Начало изготовления поддонов	Май 2022 г.
7	Реализация изготовленных поддонов	Июнь - август 2022 г.

### Маркетинг:

- Использование социальных сетей
- Распространение информации среди знакомых
- Использование рекламных досок
- Флаеры или расклейки

Целевая аудитория потребителей продукции производства деревянных поддонов и другой подобной тары широка по охвату областей использования и применения. Это:

- промышленные производства, выпускающие массовый товар, пакетированный и упакованный в мешки, ящики, коробки. Сюда можно включить большой перечень товаров – начиная от мешков с мукой и рисом и заканчивая коробками со смартфонами и косметикой;
- промышленные производства, выпускающие разнообразную сложную технику, как бытового, так и производственного значения – станки, научное оборудование, комплектующие для автозаводов и прочих сборочных производственных компаний;
- компании, производящие мелкотоварную строительную продукцию в виде кирпича, плитки, кафеля и других товаров, требующих соответствующей упаковки для транспортировки, погрузки и выгрузки;
- фермерские хозяйства и агрохолдинги, которые осуществляют доставку пакетированной продукции различным потребителям.
- транспортные логистические центры, парки и грузовые терминалы (морские, речные, железнодорожные, авиационные), на которых осуществляется прием, складирование, сортировка поступающих партий груза и товаров различного назначения;
- оптовые базы промышленных товаров и продовольственные склады, где также производится постоянная массовая сортировка, складирование и хранение различных товаров и грузов.

В этот список также можно добавить таких потенциальных потребителей, как, например, строительные и монтажные компании, которые используют поддоны для транспортировки различного оборудования и грузов в своем внутреннем цикле логистики и производства.

Доля корпоративных клиентов в общем портфеле заказов и сбыта производства поддонов может занимать до 100%. Однако вполне возможно на базе имеющегося оборудования работать с заказами частных лиц или индивидуальных предпринимателей по изготовлению нестандартной тары или упаковки для различных целей.

Реклама. Поддоны и прочая деревянная тара имеет своего специфического потребителя, поэтому из всего перечня методов для распространения рекламы в контексте данного бизнес-плана выбраны следующие рекламные инструменты:

- распространение рекламы через сетевые ресурсы, специализирующиеся на предоставлении логистических, транспортных и складских услуг, а также занимающиеся производством и упаковкой массовых товаров;
- распространение рекламы через печатные СМИ (журналы, публикации), имеющие отраслевую специализацию, где востребовано использование деревянной тары, в том числе и поддонов, для транспортировки и хранения продукции;
- использование наружной рекламы (щиты и баннеры) в непосредственной близости к городским промышленным зонам, технопаркам, складским и логистическим центрам, транспортным узлам и грузовым терминалам.

Кроме этих основных методов распространения рекламы, также в качестве эффективного инструмента можно использовать участие компании в различных аукционах, торгах и тендерах (корпоративных или государственных) на поставку деревянной тары по соответствующим контрактам.

Стимулирование сбыта может осуществляться в виде предоставления скидок по заказам партий поддонов выше определенного минимума. Однако для того, чтобы успешно конкурировать на рынке тары, придется использовать в каждом отдельном случае индивидуальный подход к клиенту.

Принимая в расчет все приведенные факторы по созданию комплекса маркетинга в данном бизнес-плане производства деревянных поддонов, предусмотрен ежемесячный рекламный бюджет не менее 50 тысяч руб.

## Технология создания деревянных поддонов

Технология создания деревянных поддонов предполагает следующие этапы:

1. закупка материалов под нужный размер и его доставка;
2. разгрузка материала (рис. 1)
3. распил под нужный размер (рис. 2)
4. чистка материала (рис. 3)
5. складирование на место сборки (рис. 4)
6. сборка (рис. 5)

Кроме основного производства палет по заявленным стандартам, также предусматривается создание технологической линии по выпуску других типов деревянной упаковки и тары, включая выполнение работ по индивидуальным клиентским заказам.

<b>Сильные стороны проекта:</b>	<b>Слабые стороны проекта:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• постоянный растущий спрос на деревянную тару высокого качества;</li><li>• большой выбор каналов продаж и форм поставки поддонов;</li><li>• быстрая адаптация к быстро меняющемуся рынку</li><li>• возможность формирования индивидуального подхода к запросам клиентов по объему поставку поддонов.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• конкуренция со стороны местных производителей тары и поддонов;</li><li>• некачественная работа персонала, в том числе нарушение технологии производства поддонов;</li></ul>
<b>Возможности проекта:</b>	<b>Риски проекта:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• расширение бизнеса за счет увеличения типов производимой тары, например, производство деревянной упаковки для высокотехнологичного оборудования;</li><li>• возможность работы с корпоративными клиентами;</li><li>• возможность создания сопутствующих видов бизнеса — например, цеха по деревообработке, пилорамы.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• относительно высокая конкуренция на рынке производства поддонов;</li><li>• общее повышение цен на лесное сырье;</li><li>• Повышение арендной платы или расторжение договора аренды земельного участка для предприятия;</li><li>• Снижение платежеспособности потребителей коммерческого сектора, общее снижение спроса на деревянную упаковку и палеты</li></ul>

### Планируемые расходы Стартап – проекта

Наименование ресурса	Потребность на единицу	Общая потребность
Доска	0.05 м.куб	1.5 м. куб
Брус	0.009 м.куб	0.27 м. куб
Гвозди	78 шт.	2340 шт.
Электроэнергия	2 КВ/ч	60 КВ/ч

### Затраты на осуществление Стартап – проекта

Наименование ресурса	Общая потребность	Стоимость единицы, руб.	Общие затраты, руб
Доска	1.5 м. куб	15 000	22 500
Брус	0.27 м. куб	10 000	2 700
Гвозди	2340	1	2340
Электроэнергия	60 КВ/ч	7	420

### Экономическая эффективность от продажи комплектов

Показатель	Значение
Цена реализации дневного плана (30 шт.) руб.	29 135. 4
Выручка от реализации продукции, руб.	38 135.4
Полная себестоимость реализуемой продукции, руб.	29 135
Дневная прибыль от реализации продукции, руб.	9 000

## **Результаты реализации**

Опыт реализации стартап проекта показал, что производство поддонов является экономически эффективным проектом.

Реализация проекта велась в течении четырех месяцев с мая по август, была получена чистая прибыль в размере 90 000 рублей в месяц. Объем производства составил 700 поддонов в месяц.

Проект выполнялся командой 2-3 человека.

Мы планируем повышать эффективность производства за счет совершенствования технологии изготовления поддонов.





*Рис. 1. разгрузка материала*



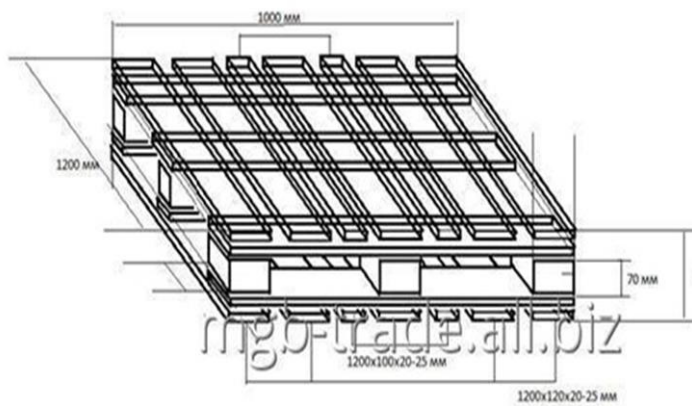
*Рис. 2. распил под нужный размер*



*Рис.3. чистка материала*



*Рис. 4. складирование на место сборки*



*Рис. 5. сборка*