

# ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЦВЕТОЧНЫХ ГОРШКОВ С АВТОМАТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ ПОЛИВА ООО «ТРИКМ»

*Кисель Ю.С., Кравченко К.В., Кутас Е.С., Матяш С.М.,*  
студенты 4 курса ИПД

Научный руководитель:  
доцент *Т.И. Кислая* (УО «Институт предпринимательской  
деятельности»)

## **БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

Характеристика намечаемой к выпуску продукции:

Горшок-самополивайка – цветочный горшок с расположенным в нем или рядом с ним резервуаром воды. В нижней части горшка будет находиться механизм, который будет следить за влажностью земли. При недостаточной влажности будет открываться клапан, который находится между горшком и резервуаром, и таким образом будет происходить полив. Зарядка механизма, контролирующего влажность земли, будет осуществляться при помощи зарядного устройства – блюнда, которое будет работать от электросети.

Горшки-самополивайки будут производиться в соответствии с пожеланиями клиентов – любой формы, размеров и расцветки, при этом к горшку будет выдаваться листок-вкладыш с инструкцией по использованию, а также с указанием, сколько и как часто нужно поливать определенный вид растения и как правильно за ним ухаживать.

Потенциальные потребители:

- преуспевающие клиенты – для этой группы потребителей мы разработали специальные уникальные горшки нестандартной формы и размера, наибольший удельный вес производимой нами продукции падает именно на эту группу потребителей;

- клиенты со средним доходом – для этой группы у нас имеются горшки для любых видов растений. Конструкция отличается более простым дизайном, но также разработана по новейшим технологиям;

- клиенты с доходом ниже среднего – для них мы специально разработали пластиковые горшки разного дизайна с установленным клапаном подачи воды, который срабатывает при пониженной влажности земли. Эта модель не требует специальных разработок, что влияет на цену, но не затрагивает качество. А это немаловажно для этой группы потребителей;

- владельцы офисов (юридические лица: коммерческие и некоммерческие организации), которые будут приобретать продукцию для благоустройства помещений.

Преимущества перед продукцией, выпускаемой фирмами-конкурентами: продукция не имеет аналогов на территории Республики Беларусь.

Предполагаемая форма участия инвестора в проекте: среднесрочное среднерисковое реальное прямое инвестирование внутри страны.

Стоимость бизнес-проекта: 86 000 долл. США.

Суммарная потребность в инвестициях: 95 000 долл. США,

в т. ч. по источникам:

собственных средств: 80 000 долл. США;

кредитов банков: 15 000 долл. США.

Направления использования инвестиций: закупка оборудования и технологий.

Показатели эффективности проекта:

Ставка дисконтирования: 36,5 %;

Динамический срок окупаемости проекта: 1,1 года;

Индекс доходности: 2,4.

Дата составления инвестиционного предложения: 01.10.2012.

## **ПАСПОРТ БИЗНЕС-ПРОЕКТА**

### *1. Информация о проекте*

Название проекта: Организация производства цветочных горшков с автоматической системой полива ООО «ТриКМ».

Описание и цель инвестиционного проекта: удовлетворение потребностей потребителей в качественной продукции (цветочные горшки с автоматической системой полива).

В настоящее время в республике активно развивается предпринимательство, налаживаются международные отношения между предприятиями и осуществляется обмен кадрами. По этой причине можно сделать вывод, что деловые люди достаточно много времени проводят на работе, в командировках и т. д. Поэтому у них возникают сложности в уходе за комнатными растениями как дома, так и в офисе.

Одним из способов решения этой проблемы могут послужить горшки с системой самополива.

Привлекательность проекта: продукция предприятия не имеет аналогов на территории Республики Беларусь.

## 2. Продукция

Наименование продукции (услуг): цветочные горшки-самополивайки.

Назначение и основные характеристики: горшок-самополивайка – цветочный горшок с расположенным в нем или рядом с ним резервуаром с водой. В нижней части горшка будет находиться механизм, который будет следить за влажностью земли. При недостаточной влажности будет открываться клапан, который находится между горшком и резервуаром, и таким образом будет происходить полив. Зарядка механизма, контролирующего влажность земли, будет осуществляться при помощи зарядного устройства – блюдца, которое будет работать от электросети.

Горшки-самополивайки будут производиться в соответствии с пожеланиями клиентов – любой формы, размеров и расцветки, при этом к горшку будет выдаваться листок-вкладыш, в котором описана инструкция по использованию, а также сколько и как часто нужно поливать определенный вид растения и как правильно за ним ухаживать.

Характеристика новизны: продукция является аналогом зарубежного изделия.

| Необходимость:                     | имеется | требуется | не требуется |
|------------------------------------|---------|-----------|--------------|
| – патентной защиты                 |         |           | +            |
| – лицензирования продукции         |         | +         |              |
| – лицензирования вида деятельности |         | +         |              |
| – сертификации продукции           |         |           | +            |

## 3. Маркетинговые исследования

Характеристика внутреннего рынка:

Объем спроса: 206 132 долл. США (в год).

Предполагаемый объем сбыта продукции (оказания услуг): 206 132 долл. США (в год).

Ожидаемая доля рынка: 60 %.

Основные потребители, их характеристика: физические лица с различным уровнем дохода (разные виды продукции ориентированы на потребителей с высоким, средним и ниже среднего уровнем дохода), юридические лица (коммерческие и некоммерческие организации, приобретающие продукцию для благоустройства офисов).

Преуспевающие клиенты – для этой группы потребителей мы разработали специальные уникальные горшки нестандартной формы и размера, наибольший удельный вес производимой нами продукции будет приходиться именно на эту группу потребителей. Эти горшки, подставки и кашпо выполнены из высококачественных материалов по новейшим разработкам и технологиям, с расширенным ассортиментом и цветовой гаммой. Возможна работа под заказ с учетом пожеланий заказчика.

Клиенты со средним доходом – для этой группы у нас имеются горшки для любых видов растений. Конструкция отличается более простым дизайном, но также разработана по новейшим технологиям.

Клиенты с уровнем дохода ниже среднего – для них мы специально разработали пластиковые горшки разного дизайна с установленным клапаном подачи воды, который срабатывает при пониженной влажности земли. Эта модель не требует специальных разработок, что влияет на цену, но не затрагивает качество. А это немаловажно для данной группы потребителей.

Характеристика каналов сбыта: будут использоваться как нулевой, так и одноуровневый каналы сбыта (прямой и косвенный сбыт).

Основные конкуренты, их характеристика: предприятие не имеет прямых конкурентов на территории Республики Беларусь. Косвенно конкурентами предприятия будут являться производители обычных цветочных горшков из керамики и пластмасс.

Преимущества перед конкурентами: продукция предприятия не имеет аналогов на территории Республики Беларусь. Использование горшков с автоматической системой полива делает процесс ухода за цветами более простым и плодотворным, позволяет избежать как излишнего полива, так и пересыхания почвы.

## 4. Финансово-экономические показатели проекта

Показатели проекта:

стоимость инвестиционного проекта: 86 000 долл. США;

суммарная потребность в инвестициях: 15 000 долл. США;

динамический срок окупаемости проекта: 1,1 года;

индекс доходности: 2,4.

## 5. Предложения инвестору

Возможное участие инвестора:

финансовые средства: на приобретение производственного оборудования.