

Выдув ПЭТ тары

Производство пластиковых
бутылок

Проблема

- Высокая зависимость от импортной ПЭТ тары
- Дефицит локального производства
- Потребность в стандартизированной и качественной упаковке

Решение

- Запуск производства ПЭТ бутылок в 5 объемах
- Местное производство с высокой скоростью и качеством
- Гибкая работа с заказами и логистика

Продукт

- 0.5л, 1л, 1.5л, 2л, 5л — все популярные форматы
- Прочные, стандартизированные, универсальные
- Совместимы с большинством линий розлива

Рынок и спрос

- Целевая аудитория: производители воды, напитков, бытовой химии, бутики автомасел, пивные магазины.
- Рынок постоянно растет
- Увеличение локализации снижает себестоимость и логистику

Финансовые показатели

- Выручка: 5.28 млн $\bar{\text{Т}}$ / мес
- Расходы: 4.60 млн $\bar{\text{Т}}$ / мес
- Чистая прибыль: 682 тыс $\bar{\text{Т}}$ / мес
- Точка безубыточности: 4180 бутылок / день
- Срок окупаемости: ~25 месяцев

Точка безубыточности

- Необходимо продавать 4 180 бутылок в день
- Средняя прибыль с бутылки: 45 ₺

Прогноз роста

- 6 мес: прибыль 1.2 млн \bar{T}
- 12 мес: прибыль 2 млн \bar{T}
- Рост производительности и сбыта на 10–15% каждые 6 месяцев

Инвестиции и использование средств

- Общий объем инвестиций: 16.99 млн ₹
- Оборудование: 14.46 млн ₹
- Аренда и закуп сырья: 1.63 млн ₹
- Прочее: 0.9 млн ₹

Запрос инвестиций

- Необходимые инвестиции: 16.99 млн ₸
- Цель: оборудование, аренда, закуп пре-форм, прочие запуски
- Готовность к прозрачной отчетности и контролю
- Гибкие условия сотрудничества

Бизнес-модель

- Производство и оптовая продажа ПЭТ бутылок
- Доход — отгрузка готовой тары производителям напитков и химии
- Работа под заявки (почти без складирования)
- Поставка в течение 1-2 дней от заказа

Команда проекта

- Производственный оператор – контроль за выдувом и оборудованием
- Торговый представитель – поиск заказов, работа с клиентами
- Экспедитор – доставка продукции до клиента