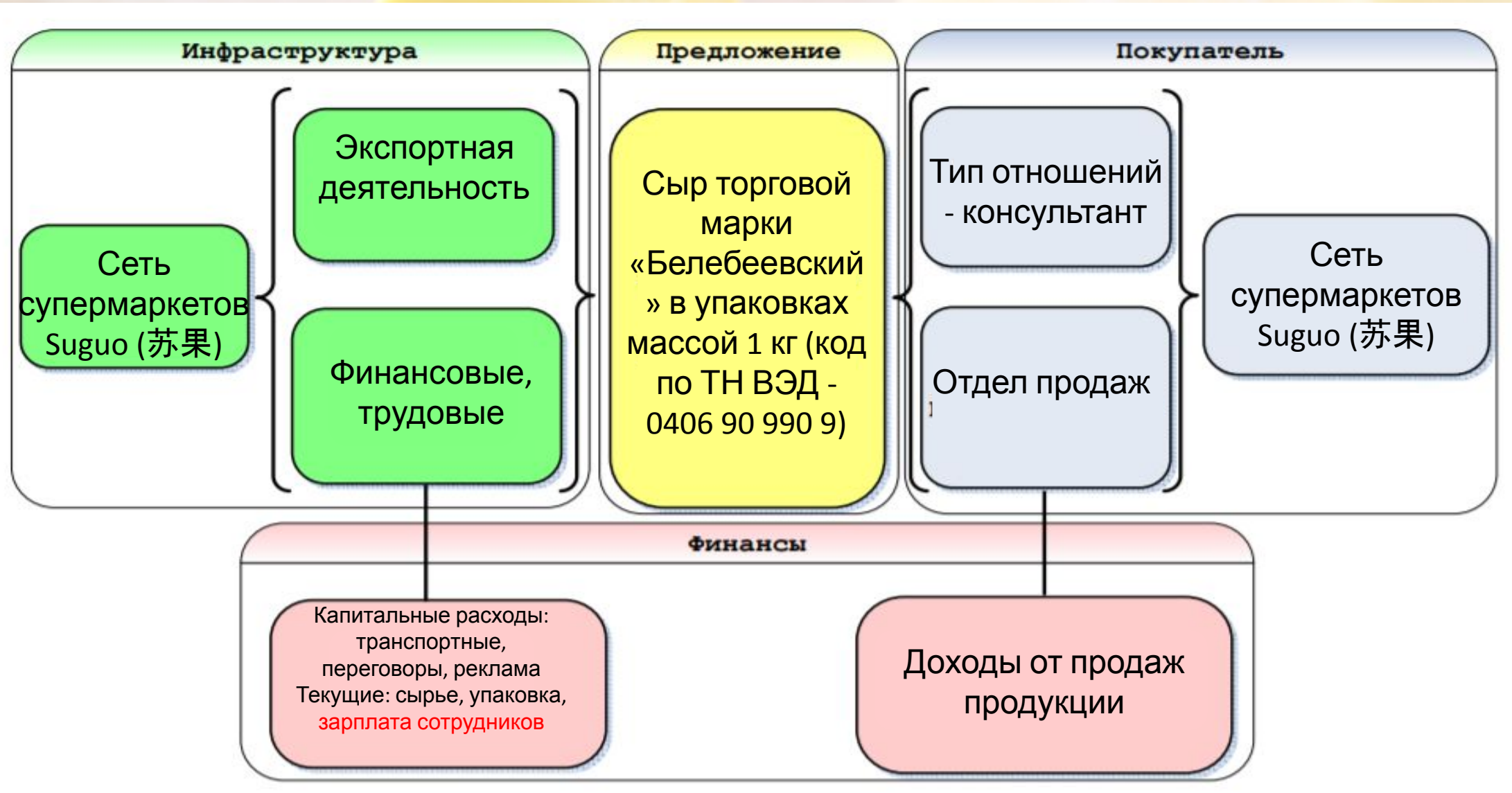


**Бизнес-модель проекта «Экспорт сыра от
молочного комбината «Белебеевский» в КНР»**

Выполнили студенты БРА-17-01

Родина Полина

Дедова Анна



Предложение

- Какую ценность мы приносим потребителям?

Качественный, натуральный и безопасный продукт, так как китайцы не очень доверяют своим производителям, они больше предпочитают импортные сыры, несмотря на то, что стоят они дороже китайских.

- Какую из проблем потребителей мы помогаем решать?

Растущий спрос на сыры и различные молочные продукты, в связи с собственным ограниченным производством

- Какие потребности потребителей мы удовлетворяем?

Качество, натуральность, экологичность, безопасность

- Какой набор услуг и продуктов мы предлагаем каждому сегменту потребителей?

Популярные сыры комбината Белебеевский, высокие технологии производства, высокое качество продукта.

Китай это самая большая страна по численности населения, но это не важно, Китай всегда был страной с большим населением, важно другое: в Китае очень сильно растет уровень жизни и покупательская способность, а самое интересное китайский покупатель подвержен модными тенденциям, которые в Китае могут быть очень масштабными.

Анализ рынка

Рынок импорта молочной продукции в 2019 - 2024 гг. продолжит расти в среднем на 6% в год



Сегменты потребителей

В Китае очень важен визуальный образ товара. Западные аналитики сходятся во мнении, что китайцы — эстеты, выбирающие не только за качество, но и за красивую упаковку. И тут нужно понимать, что молочные продукты едят не только дети и бабушки, хотя эти категории потребителей и лидируют в списке. Доля молодежи среди любителей молочных продуктов растет. И маркетологи советуют кондитерам адаптировать продукцию не только под китайские вкусы и практичность, но и с учетом предпочтений поколения Z — делать ставку на кислотные цвета и динамичный дизайн в упаковке. Доля истины в этом есть: визуальные пристрастия молодых китайцев сильно отличаются от вкусов старшего поколения.



Каналы распространения

```
graph TD; A[Каналы распространения] --> B[Прямые]; A --> C[Непрямые];
```

Прямые: на основе реализации своей продукции, через отдел продаж, веб-сайт.

Непрямые: на основе распространения продажи продукции напрямую посредникам (продажа франшизы), либо через оптовую и розничную продажу через дистрибьюторов, собственные магазины.

В данный момент мы ведем переговоры для реализации своей продукции через местные продуктовые магазины, а также продажа технологии производства с исходным сырьем в (китайские) молочные комбинаты для производства готовой продукции.












Отношения с клиентами

Тип отношений

Консультант

Магазин-потребитель будет оформлять заказ через call-center
(через отдел продаж)

Условия поставки

											
	ОТГРУЗКА ТОВАРА	ТАМОЖНЯ ЭКСПОРТ	ПОГРУЗКА НА ТРАНСПОРТ	ДОСТАВКА В ПОРТ	ПОГРУЗКА НА СУДНО	ПЕРЕВОЗКА ФРАХТ	ВЫГРУЗКА С СУДНА	СТРАХОВКА ТОВАРА	ДОСТАВКА ДО МЕСТА	РАЗГРУЗКА НА МЕСТЕ	ТАМОЖНЯ ИМПОРТ
EXW ✓	Blue	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red
FCA	Blue	Blue	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red
FAS	Blue	Blue	Blue	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red
FOB	Blue	Blue	Blue	Blue	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red
CFR	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Red	Red	Red	Red	Red	Red
CIF	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Red	Blue	Red	Red	Red
CIP	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Red	Red
CPT	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Red
DAP	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Red
DPU	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
DDP	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue

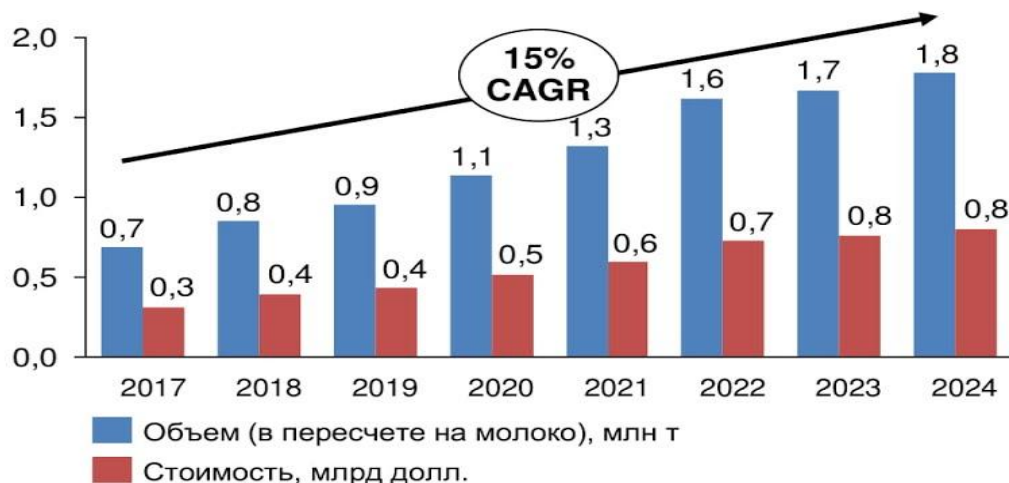
■ ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА
■ ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ
✓ ПЕРЕХОД РИСКОВ

Incoterms 2020

Базисное условие поставки – СРТ Ланьжоу Китай ИНКОТЕРМС 2020. Оплата основной части перевозки, то есть до точки прибытия, лежит на продавце, который, в соответствии с договором, осуществляет доставку товара перевозчику

ЭКСПОРТ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Целевая динамика экспорта молока и молочной продукции

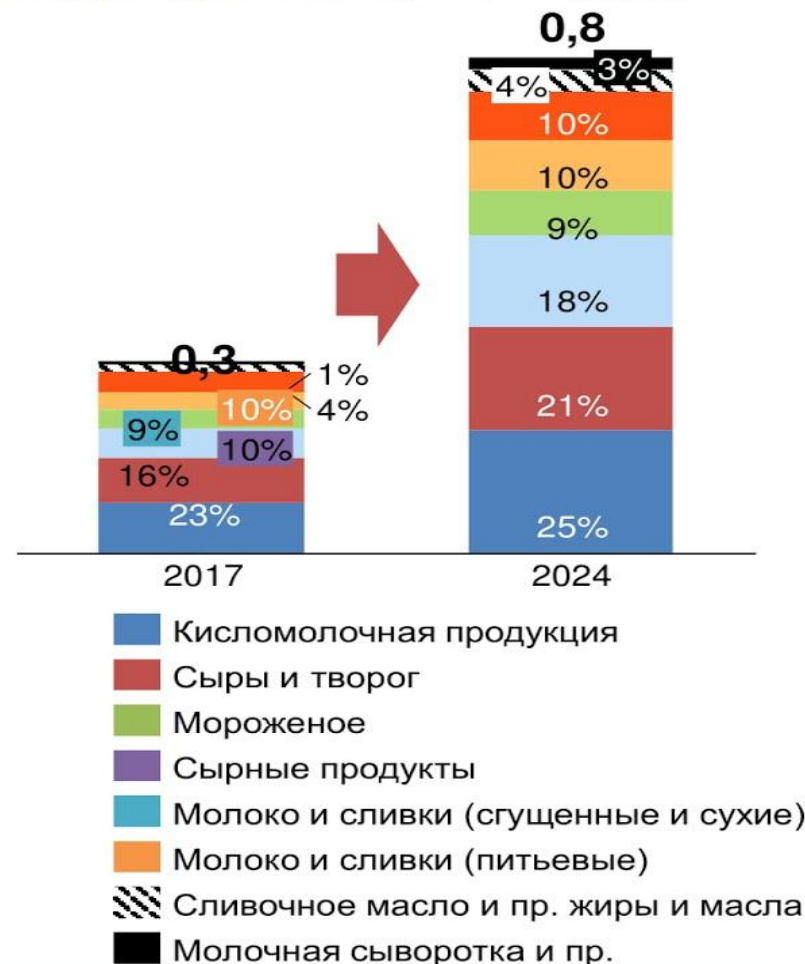


Приоритетные направления

- Юго-Восточная Азия
- Китай
- Ближний Восток
- СНГ

Источник: анализ Союзмолоко по данным ФТС

Структура экспорта, млрд долл.



Наращивание экспорта молочной продукции – один из приоритетов развития отрасли



Маршрут

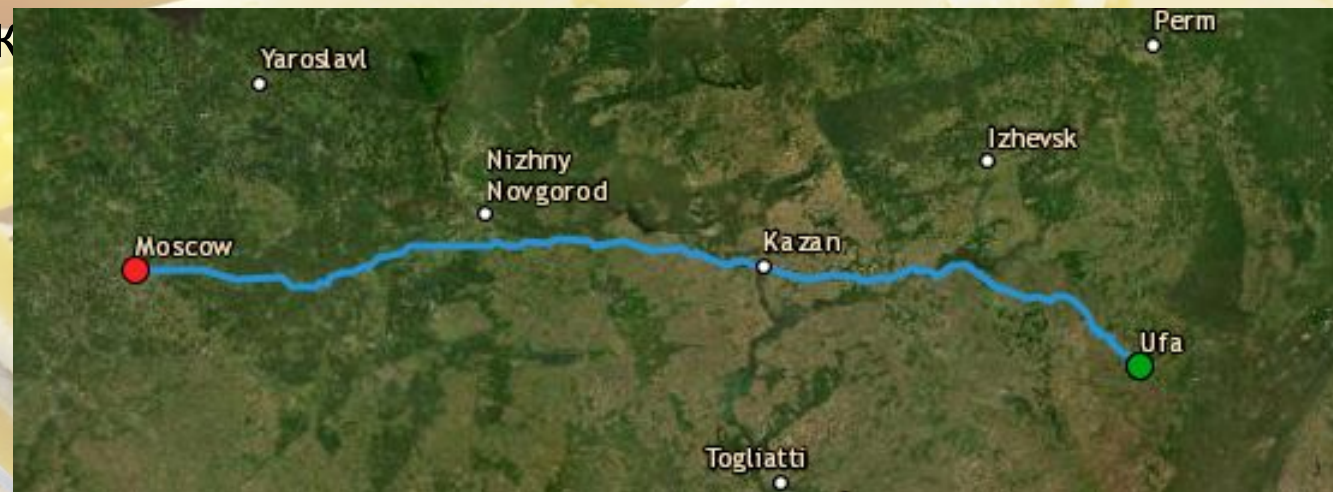
Первый этап – перевозка груза в коробках размерами 0,6х0,4х0,4 метра в Москву.

Исходя из того, что планируется поставить пробную партию – 5000 пачек по 1 кг каждая,
необходимо 52 коробки.

Доставку планируется осуществлять службой «ЖелДор Альянс». Стоимость перевозки

груза из Уфы в Москву составит 30000 рублей или 378 долларов.*

В расчете на одну коробку – 0,08 долларов.



Маршрут

Второй этап – авиаперевозка груза в коробках размерами 0,6x0,4x0,4 метра из Москвы

в Ланьжоу, где располагается сеть супермаркетов, с которой планируется сотрудничество.

Доставка осуществляется службой «Домодедово Карго Сервис». Стоимость

перевозки

ДВ.*

у – 2,75 долларов.



В расчете на одну короб

*ИСТОЧНИК - <http://corpsia.ru/services/international-air-cargo.html>

Расчет эффективности проекта

Расходы

Сыр «Белебеевский» в упаковках по 1 кг закупается по оптовой цене 538 рублей (6,78 долларов).*

Стоимость закупки сыра: $6,78 * 5000 = 33900$ долларов

Транспортные расходы составят 378 долларов внутри России (0,08 долларов за одну упаковку) и 13750 долларов за пределами России (2,75 долларов за одну упаковку). Исходя из этого, таможенная пошлина по преференциальной ставке будет равна:**

$(33900 + 13750) * 0,09 = 4286$ долларов на всю партию товара и 0,86 доллара за 1 упаковку

Себестоимость одной упаковки будет равна:

$6,78 + 0,08 + 2,75 + 0,86 = 10,47$ долларов

Чистый доход

Средняя цена на твердый сыр в супермаркетах Китая составляет 10 долларов за упаковку массой 1 килограмм.***

Стоимость продажи сыра: $10 * 5000 = 50000$ долларов

Чистый доход = стоимость продажи сыра - стоимость закупки сыра - транспортные расходы внутри России - транспортные расходы за пределами России - таможенная пошлина

Итого: $50000 - 33900 - 13750 - 378 - 4286 = -2314$

Вывод: продажи пробной партии товара в Китае неэффективны

* <https://maxi-opt.ru/catalog/syr/188424/>

** <https://chinaorientir.com/tamozhennye-poshliny-v-kitae.html>

*** <https://russian.alibaba.com/products/%25E8%25B5%25B7%25E5%258F%25B8.html>