

**«ВІДХОДИ КАВИ ДЛЯ
РЕКУЛЬТИВАЦІЇ ТА
ВІДНОВЛЕННЯ
ДЕГРАДОВАНИХ ЗЕМЕЛЬ»**

«GroKava»



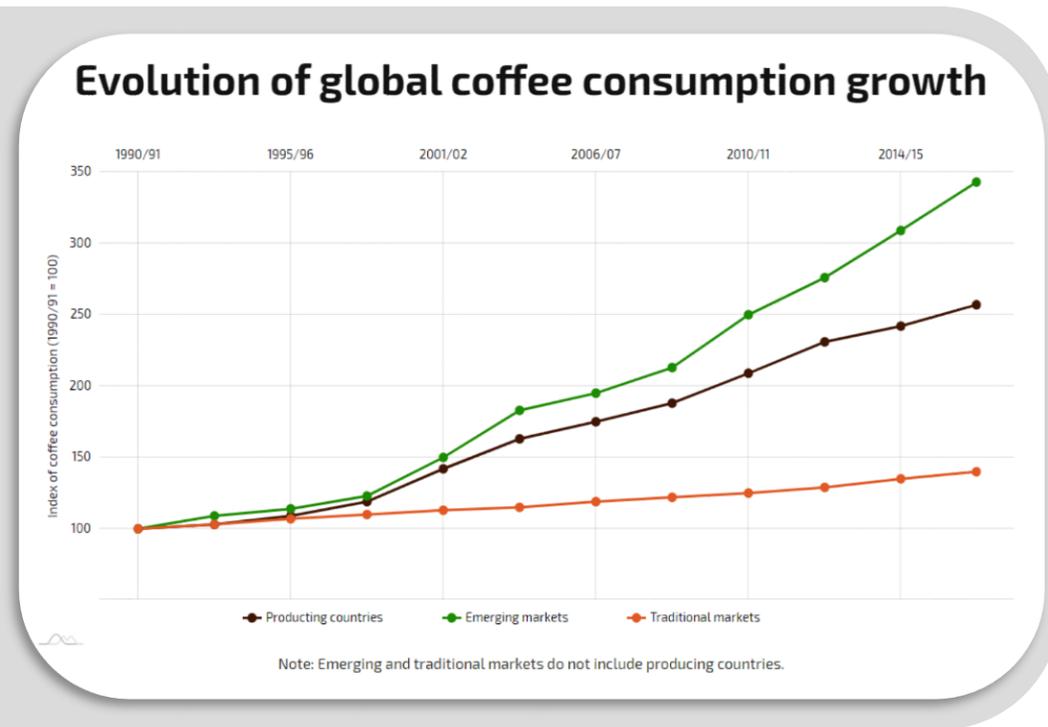
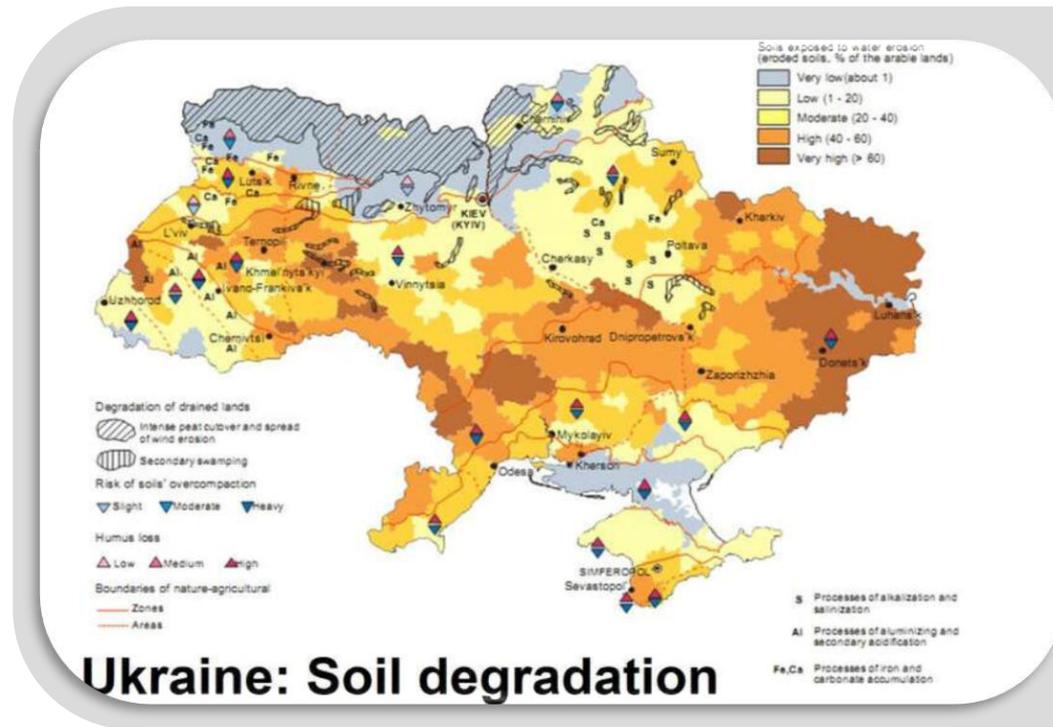
АКТУАЛЬНІСТЬ

МАСШТАБ ВІДХОДІВ КАВИ

Щороку у світі утворюється понад **6 млн тонн кавової гущі**, з яких понад **90%** потрапляє на сміттєзвалища. В Україні споживання кави становить близько **40 тис. тонн/рік**, що генерує близько **30 тис. тонн відходів** — майже повністю не перероблюються.

ПРОБЛЕМА ДЕГРАДАЦІЇ ҐРУНТІВ

Понад **15 млн га** земель в Україні — деградовані ($\approx 25\%$ усіх с/г угідь). Надмірне застосування мінеральних добрив призводить до щорічної втрати **1,5–2% родючості ґрунтів**, засолення та забруднення.



ІДЕЯ ПРОЄКТУ

Перетворити кавові відходи на органічне добриво для ефективного відновлення деградованих та забруднених земель – біобрикети з кавових відходів та насіння рослин-фіторемедіантів

ПЕРЕВАГИ:

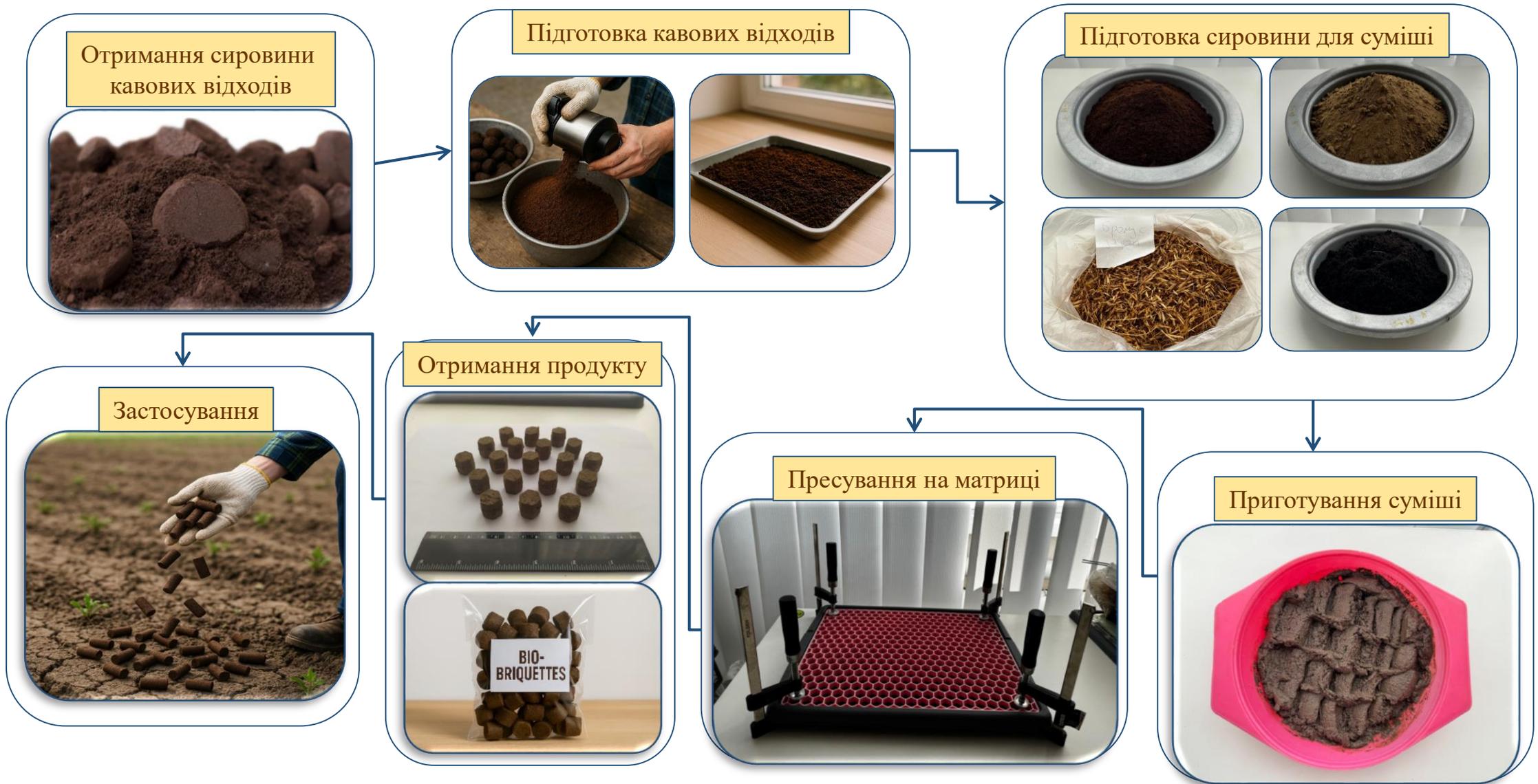
- Зменшення кількості відходів та підтримка біорізноманіття;
- Запуск процесу рекультивації та відновлення ґрунту;
- Сприяння сталому агровиробництву та циркулярній економіці.

Хімічні елементи	Частка від сухої маси, %
C	50,3
N	2,56
P	0,15
K	0,51
Ca	0,18
Mg	0,15
Na	0,01
S	0,09

Хімічні сполуки	Частка від сухої маси, %
целюлоза	8-15
геміцелюлози	30-40
лігнін	20-30
ліпіди	11-17
мінеральні речовини	5
білки	8-14
кофеїн	1-2
жирні кислоти	3



ТЕХНОЛОГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ РІШЕННЯ

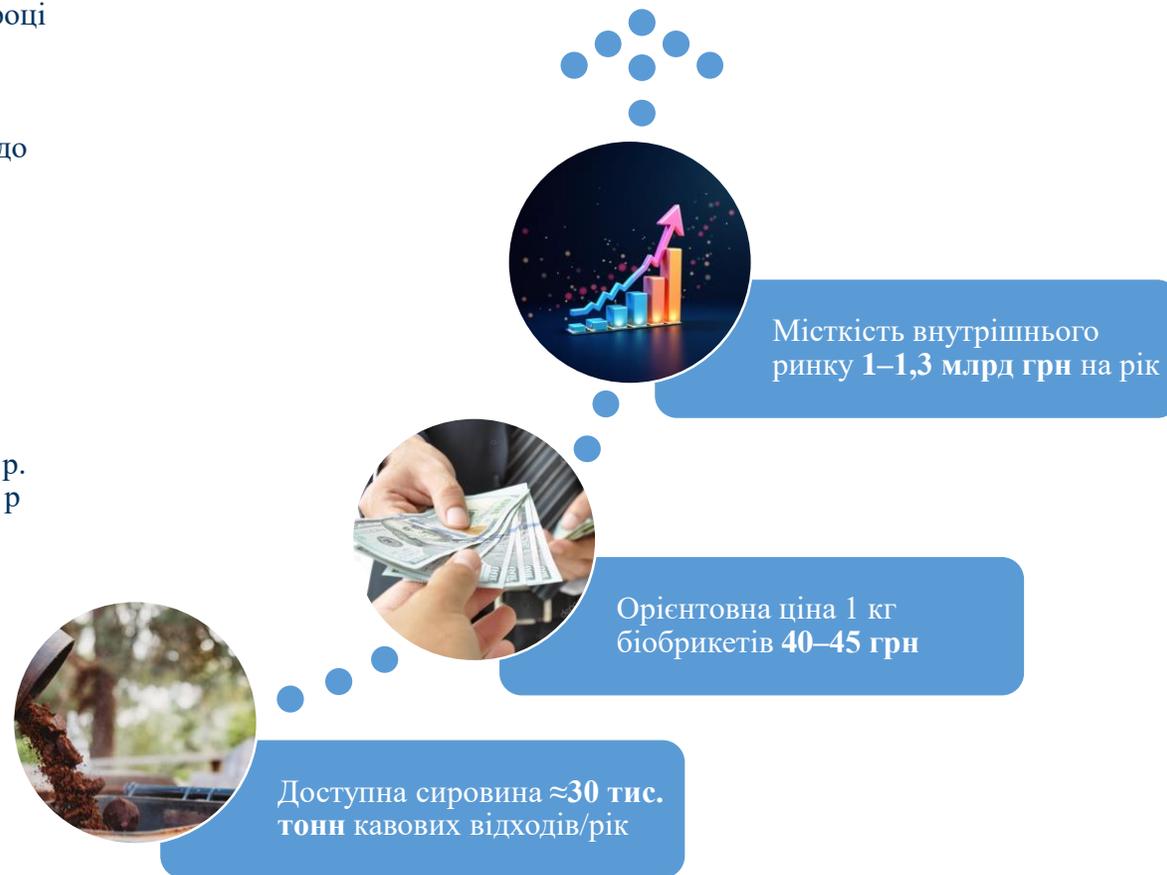


ОПИС РОЗМІРУ РИНКУ

Поточний розмір ринку в Україні



Потенціал українського ринку для біобрикетів з кавової гущі



СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ

Мета:

Сформувати сталу екосистему з утилізації кавових відходів та їхнього використання для відновлення деградованих земель, сприяючи циркулярній економіці та екологічній безпеці.

Місія:

Перетворити кавову гущу — популярний харчовий відхід — на ресурс для відновлення ґрунтів, підтримки біорізноманіття та зменшення вуглецевого сліду.



Розробити та вдосконалити технологію виробництва біобрикетів із кавової гущі.



Провести пілотні рекультивційні роботи на деградованих ділянках.



Створити партнерства з кав'ярнями, ресторанами та підприємствами харчової галузі для збору відходів.

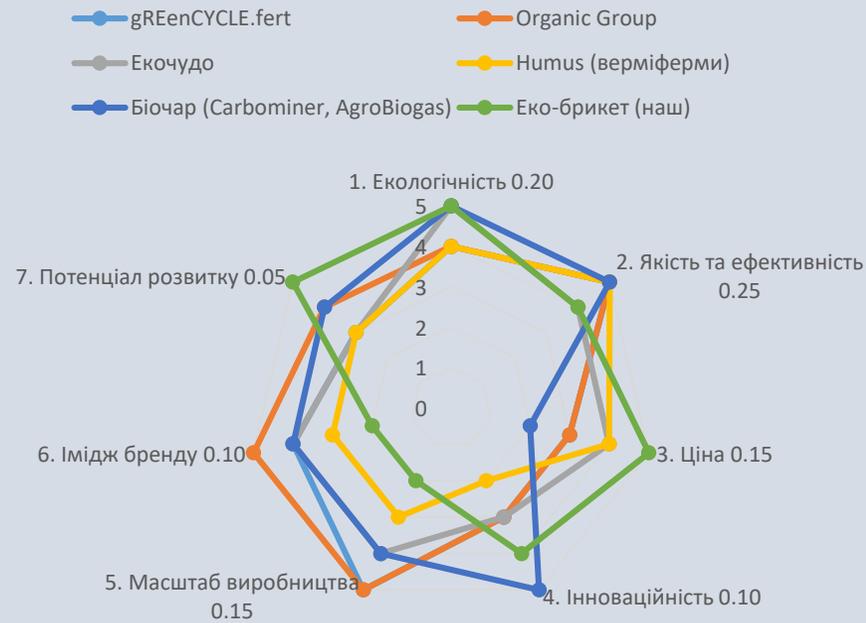


Залучити екологічні організації, громади й освітні заклади до участі у висадженні рослин-фіторемедіантів.



АНАЛІЗ КОНКУРЕНТІВ

Багатокутник конкурентоспроможності



Конкуренти на ринку

Компанія / бренд	Продукт(и)	Масштаб / клієнти	Сильні сторони	Слабкі сторони
gREenCYCLE.fert (ТОВ «Біоенерготрейд»)	Компост, органічні добрива	Промисловий, власна сировина	Власна сировинна база; досвід виробництва; регульовані рецептури.	Може стати конкурентом у сегменті «компост/дешеві органічні добрива»
Organic Group Ukraine (ОРГАНІК-ГРУП)	Органічні й органо-мінеральні добрива, пелети	Від малого до середнього, B2B/B2C	Виробничі лінії, бренд на ринку органіки.	Може зайняти ритейл-канал і витіснити нішевого гравця
Екочудо (EcoWonder)	Біогумус, навчання, дрібна фасовка	Присадибне/фермерство	Нішевість, досвід вермікомпосту, навчальні програми.	Нема великого промислового охоплення
Humus / верміферми (напр. Верміферма Коб'ярин, Агро-В)	Біогумус/верміком пост	Дачники, фермери	Висока якість, екологічний імідж.	Обмежений масштаб; інший технологічний фокус
Ринок біочару (Carbominer, AgroBiogas)	Біочар, супутні продукти	Промислові клієнти, аграрії	Технічні знання, можливість роботи з відходами/енергією.	Біочар — інша технологія; цінновий і функціональний конкурент



SWOT-аналіз

Сильні сторони проєкту

- Унікальна сировинна історія (кава → біобрикети) — сильний storytelling;
- Потенціал вертикальної інтеграції (збір → переробка → внесення) — контроль якості;
- Нішевість (фітореMediaційні брикети) — менше прямої конкуренції.

Слабкі сторони проєкту

- Відсутність масштабних пілотів та доказової ефективності;
- Витрати на сушку/логістику можуть бути високими — конкуренти з локальною сировиною мають перевагу.

Можливості

- Велика кількість кавових мереж;
- Велика кількість ОТГ де є потреба розвитку екологічної аграрної сфери;
- Грантове фінансування і міжнародні програми (LIFE, EIT, донори);
- Тренд на еко-розвиток.

Загрози

- Швидка реакція конкурентів (великі виробники органіки можуть запуснути «аналог»);
- Перепади цін на енергоносії/логістику — впливають на собівартість.



КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГУ (4P)

Product (Продукт)

Назва продукту: *ReKava* — брикети з відходів кави.

Опис: Екологічний продукт подвійної дії — органічне добриво та носій насіння для швидкого проростання рослин.

Виготовляється з утилізованих кавових відходів, сприяючи скороченню відходів у кав'ярнях.

Ключові переваги:

- Циркулярна економіка;
- Низька собівартість виробництва;
- Натуральність та безпечність для довкілля;
- Можливість використання у міському озелененні, сільському господарстві, домашньому садівництві

Place (Місце розповсюдження)

Канали збуту:

- Еко-магазини та садові центри;
- Онлайн-продаж (власний сайт, Rozetka, Prom.ua);
- Партнерство з кав'ярнями для крос-промоції;
- Локальні фермерські ринки;
- Співпраця з муніципалітетами у програмах «зеленої інфраструктури».

Price (Ціна)

Цінова стратегія:

Стратегія проникнення на ринок

Орієнтація на доступність для масового споживача та фермерських господарств.

Приблизні орієнтири: Роздрібна ціна: 40–45 грн/кг.

Оптова ціна для B2B клієнтів (фермери, магазини): 25–30 грн/кг

Політика знижок: Бонуси для партнерів і перших дистриб'юторів

Аргументи цінової політики:

ReKava дешевший за традиційні біодобрива (компости, гумати), але створює додану соціально-екологічну вартість

Promotion (Просування)

Комунікаційна стратегія:

Побудова іміджу екоінноваційного бренду, що об'єднує кавову культуру та сталий розвиток.

Інструменти просування:

- Соціальні мережі
- Колаборації
- PR-кампанії
- Контент-маркетинг



Go-to-Market Strategy

01



02



03

Пілот та B2G (Перші 6-12 місяців)

Ціль - отримання "Proof of Concept" на реальних об'єктах.

- Клієнт - ОТГ та муніципалітети з проблемами ерозії ґрунтів/сміттєзвалищ.
- Механізм - участь у тендерах на озеленення та прямі договори в рамках екологічних програм громад.
- Спеціальна партнерська ціна (близька до собівартості) для напрацювання кейсів.

B2B Агро-сектор (12-24 місяці)

- Клієнт - малі та середні фермерські господарства, садові центри.
- Канал - агро-виставки, дистриб'ютори насіння та засобів захисту рослин.
- Оптова ціна 25–30 грн/кг. Економічна вигода: дешевше відновлення гумусу порівняно з мінеральними добривами.

B2C Рітейл (Масштабування)

- Клієнт - домашні садівники, урбаністи
- Канал - Еко-магазини, Rozetka, Prom.ua, полиці у кав'ярнях-партнерах.
- Роздрібна ціна 40–45 грн/кг. Маржинальність продукту >65%



СТРАТЕГІЯ ПОСТАЧАННЯ ТА ЛОГІСТИКИ

Ресурсна база:

- Україна генерує **30 000 тонн** кавових відходів щорічно
- Для повного завантаження виробництва (100 т/рік) нам потрібно акумулювати лише **0,3%** від загального обсягу відходів на ринку. Дефіцит сировини неможливий.

Логістика збору

- Партнери - великі мережі АЗС та мережеві кав'ярні (укладання рамкових угод на вивіз кавових відходів).
- Механізм: збір силами власної логістики у радіусі 50 км навколо виробництва. Використання попутної логістики постачальників води/кави, які забирають гущу при доставці товару.
- Споживання кави є стабільним протягом року, що нівелює ризики сезонних розривів у постачанні, характерні для агро-сировини.



ІР СТРАТЕГІЯ

- **Захист технології виготовлення та складу біобрикетів;**
- **Створення впізнаваного бренду;**
- **Залучення партнерів;**
- **Комерціалізація**



БІЗНЕС-ПЛАН (BUSINESS PLAN)

Взаємовідносини з клієнтами: <ul style="list-style-type: none">Пілотні демонстрації на деградованих ділянках.Публікації результатів у ЗМІ та наукових платформах.Надання методичних рекомендацій громадам.	9	2 Ключові партнери: <ol style="list-style-type: none">Кав'ярні та заклади харчування (постачання відходів).Університети та лабораторії (R&D).Агрофірми (польові випробування).Інвестори, грантодавці.	1 Споживачі: <ol style="list-style-type: none">Сільські громади з деградованими ґрунтами.Агропідприємства (екологічне землеробство, відновлення земель).Еко-ініціативи та урбаністичні проекти. 3 Ціннісна пропозиція: <p>Біодобриво на основі кавових відходів:</p> <ul style="list-style-type: none">Зменшує кількість відходів.Покращує стан деградованих ґрунтів.Має низьку собівартість.Виготовляється зі 100% органічної сировини.
Потоки надходження доходів: <ol style="list-style-type: none">Продаж біобркетів:<ul style="list-style-type: none">Орієнтовна ціна: 40–45 грн/кг.Потужність: 100 т/рік (виручка 4–4,5 млн грн).Прибуток: 2,6–3,1 млн грн/рік.Консалтинг для громад і агрофірм з відновлення ґрунтів.Співпраця з грантовими програмами.	6	4 Ключові види діяльності: <ol style="list-style-type: none">Проведення лабораторних і польових досліджень.Створення рецептури біобркетів з кавової гущі та її вдосконалення.Комунікація з аграрними партнерами.Популяризація екотехнології брекетування.	
Ключові ресурси: <ol style="list-style-type: none">Лабораторне обладнання та сировина.Персонал (координатор, студенти, науковий керівник).Доступ до кавової гущі (ресурсна база).	8		10 Ринкові показники: <p>Обсяг кавових відходів в Україні: 30 тис. т/рік. Місткість ринку: 1–1,3 млрд грн/рік. Глобальний ринок органічних добрив: 12 млрд \$. Ціль: 0,5–1% світового ринку = 60–120 млн \$/рік.</p>
Структура витрат на рік: <ul style="list-style-type: none">Оренда: 180 000 грн.Обладнання: 350 000 грн.Сировина: 100 000 грн.Логістика: 60 000 грн.Зарплати (2 особи): 600 000 грн.Адміністративні витрати: 100 000 грн.Разом: ≈ 1 390 000 грн.	7	5 Канали збуту: <ol style="list-style-type: none">Через місцеві громади.Через агрофоруми, екофестивалі.Онлайн-просування (Instagram, сайти екоініціатив).	



ДОРОЖНЯ КАРТА ПРОЄКТУ (ROAD MAP)



БЮДЖЕТ ПРОЄКТУ: ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ

Витрати (на рік, умовно):

- Оренда приміщення: 180 000 грн
- Обладнання: 350 000 грн (гранулятор, сушарка, змішувач, прес-матриці та інше)
- Сировина: 100 000 грн (суглинок, допоміжні матеріали, пакування, тощо)
- Логістика: 60 000 грн
- Зарплати: 600 000 грн (2 працівників × 25 000 грн/міс)
- Адміністративні витрати: 100 000 грн

Разом витрати: ≈ 1 390 000 грн/рік

Доходи (продаж біобрикетів):

- Потужність: 100 тонн/рік
- Собівартість: 14 грн/кг
- Ціна продажу: 40–45 грн/кг
- Виручка: 4 000 000 – 4 500 000 грн/рік
- Маржа: 65–75 %

Ключові показники:

- ROI (окупність): 1–1,5 роки
- Прибуток (після витрат): ≈ 2 610 000 – 3 110 000 грн/рік
- Масштабування: кожні +100 тонн виробництва додають ≈ +4 млн грн виручки

СТРУКТУРА ВИТРАТ



КОМАНДА ПРОЄКТУ



Олександр КОВРОВ,
д.т.н., професор кафедри екології та технологій захисту
навколишнього середовища

Контакти:

тел.: +38 (067) 281 75 89,

E-mail: kovrov.o.s@ntu.one

Роль а проєкті:

- Концептуальне керівництво дослідженням
- Наукове обґрунтування технології виготовлення біобрикетів
- Контроль достовірності результатів та підготовка наукових публікацій
- Консультації з питань екологічного менеджменту й рекультивации ґрунтів



Наталія ПЕРЕДЕРІЙ,
СРО - Менеджер з патентного права, продукт-менеджер

Контакти:

тел.: +38 (050) 363 23 72,

E-mail: Perederii.N.O@ntu.one

Роль в проєкті:

- Підготовка патентної стратегії й оформлення заявок
- Аналіз конкурентних рішень на ринку біодобрих
- Формування стратегії розвитку продукту й комерціалізації технології
- Підготовка договорів, захист прав на інтелектуальну власність



Валерій МАЛІЧЕНКО,
студент кафедри екології та технологій захисту
навколишнього середовища

Контакти:

тел.: +38 (066) 767 23 57,

E-mail: malichenko.va.v@ntu.one

Роль в проєкті:

- Розробка технології виробництва біобрикетів
- Проведення лабораторних експериментів і аналіз результатів
- Підготовка наукових та презентаційних матеріалів
- Координація команди та взаємодія з партнерами (університети, еко-ініціативи)



Валерія ВИНТУ,
студентка кафедри маркетингу

Контакти:

тел.: +38 (096) 304 51 36,

E-mail: vyntu.v.m@ntu.one

Роль в проєкті:

- Аналіз ринку та конкурентного середовища
- Розробка бренду, позиціонування та візуальної айдентики
- Комунікаційна стратегія: соцмережі, PR-кампанії, колаборації з кав'ярнями
- Підтримка просування продукту на внутрішньому та міжнародному ринку



Ми віримо,

що навіть чашка кави може змінити світ,

якщо дати їй друге життя.

Це про екологію,

про відповідальність, інновації та

майбутнє нашої планети.



Дніпро, пр. Д. Яворницького, 19



science@nmu.one, kovrov.o.s@nmu.one

