

---

## О бизнес идее в общем

Главной задачей нашего проекта является создание готовой, отработанной бизнес модели - гидропонной фермы с глубокой автоматизацией. Для решения этой задачи нами была произведена значительная работа. На данный момент сложилась более ясная картина чем на начало проекта. Были выявлены условия при которых ведение бизнеса используя наши технологии становится рентабельным. Тем самым, мы готовы представить конкурентоспособное производство попав в интересующий нас сегмент рынка.

Принято считать, что гидропонный метод выращивания является дорогим и технически сложным по сравнению с тепличным производством. Однако при грамотном использовании преимуществ данного метода мы можем добиться значительно более высоких показателей производительности на квадратный метр площади. Одним из основных преимуществ является в короткий цикл производства в 15-16 дней, против выгонки в земле 30-40 дней или семенного лука 2-3 месяца. Кроме этого, гидропоника позволяет производить экологически чистую зелень без использования удобрений, лук растет на обычной воде насыщенной кислородом. Конечно, для выращивания других культур внесение удобрений все же потребуется, но в нашем случае может быть полностью исключено. Самым важным моментом играющим решающую роль в пользу гидропоники является возможность глубокой автоматизации процесса. Сокращение издержек на оплату труда становится непреодолимым препятствием при масштабировании производства.

---

## Задача

Поэтапно построить производственную компанию в отрасли агропромышленного комплекса. На начальном этапе развить направление промышленной гидропонии в частности ферм для выгонки свежей зелени. В дальнейшем выйти на более высокий уровень, создав агропромышленный холдинг, который включит в себя сеть ферм в РФ (возможно по схеме франчайзинга), поставщиков посадочного материала, оптовые торговые компании.

## План реализации проекта

### Первый этап.

- \* Развертывание стартового парка оборудования, станков и оснастки в дополнение к уже имеющимся.
- \* Изготовление собственной фермы по выгонке зеленого лука с линией глубокой автоматизации обработки посадочного материала и упаковки (фасовки) продукции.

Срок исполнения: до 6 месяцев

### Второй этап.

- \* Формирование на основе построенной фермы надлежащего портфолио.
- \* Рекламная компания по продвижению основного продукта компании "фермы под ключ" (зеленый лук)

Срок исполнения: до 12 месяцев с момента первоначальных инвестиций.

### Третий этап.

- \* Создание тестовых образцов оборудования для выгонки петрушки и укропа.
- \* Запуск собственного производства петрушки и укропа
- \* Создание портфолио, вывод продукта на рынок

### Четвертый этап.

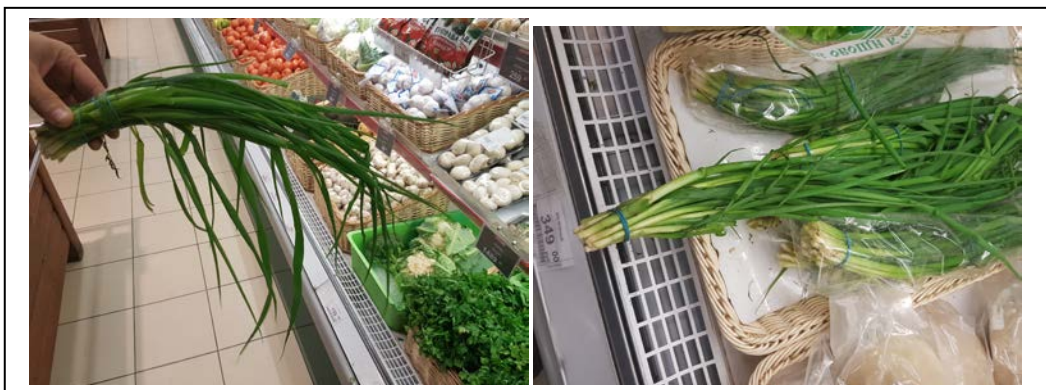
- \* Масштабирование бизнеса за счет создания новых продуктов в направлении агропромышленного оборудования.
- \* Развитие других проектов в рамках существующей производственной базы.

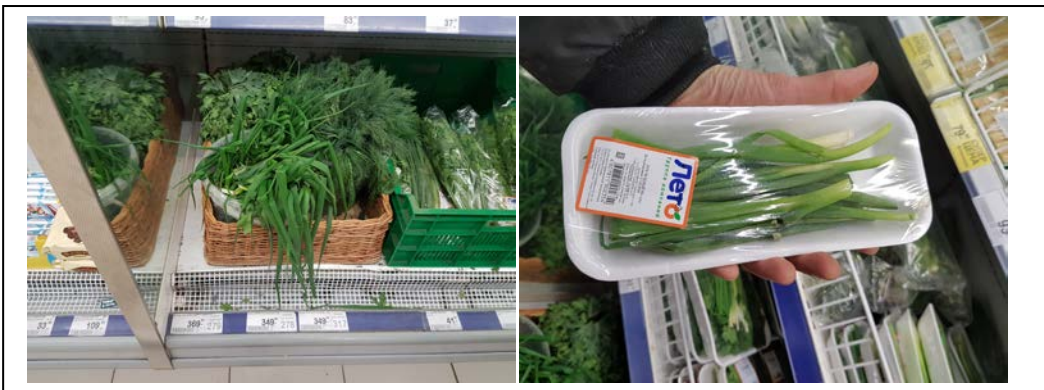
---

### **Актуальность. Реалии рынка.**

В процессе работы над проектом была получена информация, которая позволяет судить о перспективах наших ферм. Было установлено, что в сегменте "FRESH " (свежая зелень) отсутствует стабильность качества и поставок в целом. Многие закупщики нуждаются в надежном поставщике, обеспечивающим надлежащее качество при каждой отгрузке. Мелкие и средние производители зелени (тепличники) ориентируются на оптовые базы, кафе, столовые розничные магазины и не способны стабильно работать с сетями, в том числе, в связи с нежеланием вести расчеты по безналу. В свою очередь сети закрывают позицию за счет логистики из других регионов, что существенно сказывается на ее состоянии. Редко удается обнаружить продукцию из раздела "FRESH" соответствующую этому термину. При этом, данная проблема актуальна для всех представителей популярных в России сетей.

*магазин "Перекресток" г.Москва*

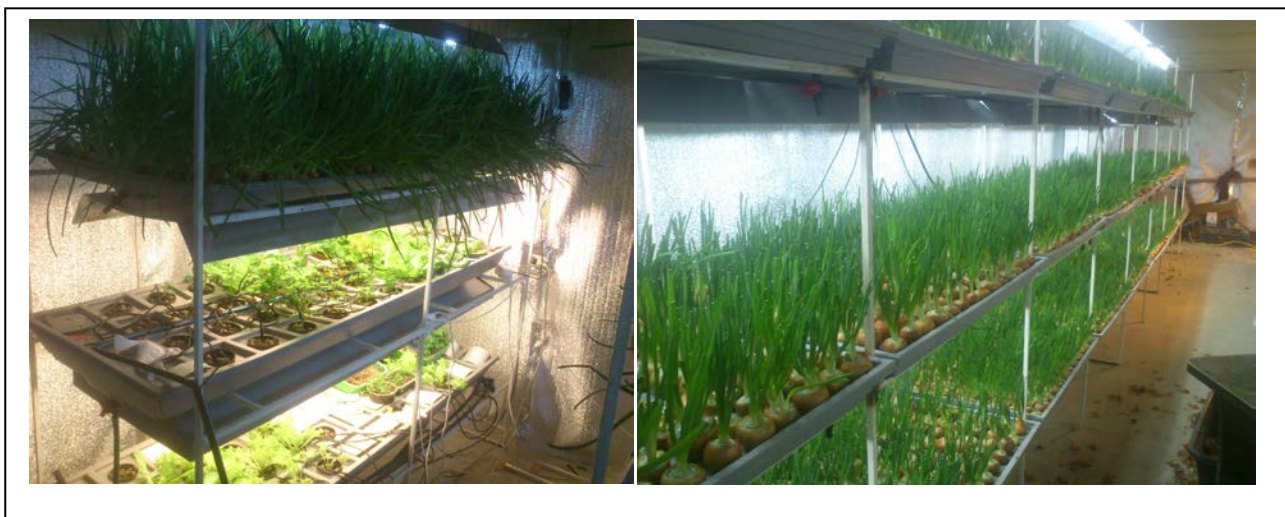




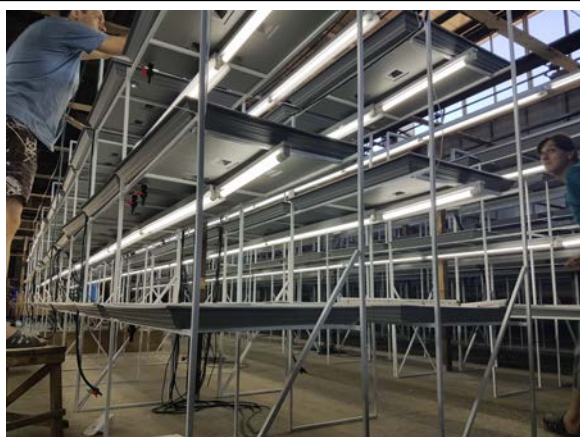
Таким образом, для решения данного вопроса необходимо создавать производства в "шаговой доступности" для точек реализации сетевиков. По сути, эта идея находится на поверхности и рано или поздно будет воплощена в жизнь. Весьма вероятно, в стране найдется достаточно инвесторов желающих организовать бизнес на зелени и стать партнером сети в своем регионе. Что было подтверждено нами на собственном опыте.

Летом прошлого года мы получили заявку на изготовление фермы на площади 500 кв.м. объемом 150 тысяч посадочных мест, стоимостью 2.5 млн. рублей. Данный заказ был получен нами скорее неожиданно, ведь мы еще не были готовы к построению масштабной фермы и не занимались активным продвижением продукции. Велась работа на тестовой площадке, отработывались узкие моменты, проводилась оптимизация.

*тестовая площадка 2016 год*



В ходе общения с клиентом выяснилось, что они около года исследовали выгонку лука с помощью гидропоники на собранном своими силами оборудовании, не преуспев в данном деле решили найти производителя в РФ, после чего обратились к нам, обнаружив наше объявление на бесплатной площадке в интернете. В итоге заказ был получен и спустя 2 месяца в г. Пермь была запущена первая промышленная ферма нашей разработки и производства.





В этой ферме не было реализовано использование автоматической обработки и сборки, Все процессы по прежнему происходят вручную, т.к.еще не была разработана и испытана. На данный момент ведутся переговоры о изготовлении еще одной фермы по новому проекту с линией переборки, очистки, обрезки, упаковки лука для тех же клиентов. Стоимость оборудования и работ составит 2.8 млн. за ферму (на 170 тыс. посадочных мест) и 800 тыс. руб. за автоматизированную линию. Ведется поиск подходящего помещения. Этот факт, на наш взгляд, является хорошим подтверждением актуальности данной темы.

#### **Финансовая сторона. Объем рынка.**

Основываясь на полученных данных, план продаж по фермам будет выглядеть следующим образом:

Ключевые точки в нашем случае - это города миллионники. Средний региональный центр с своими городами сателлитами обеспечивает потребность около 200 тонн зеленого лука в месяц (в расчет не берутся оптовые овощные базы и прочие перекупщики). В отношении Москвы и С.Петербурга цифры закупок значительно выше. При минимальной реализации поставленной задачи, мы производим по 1 стартовой ферме на каждый миллионник.

Под "стартовой" подразумевается ферма на 200 тыс. посадочных мест с линией автоматизации, размещенной на площади около 700 кв.м. и выходом продукции в 10 тонн в месяц. Как мы видим это всего 5% от ежемесячной потребности города. Стоимость всего комплекта оборудования, включая монтаж, составит 5 млн. руб. Умножив на количество таких городов, а их сейчас в стране насчитывается 15 шт. мы получаем сумму 75 млн. рублей. При благоприятных условиях эта сумма может увеличиться в 2-3 раза, в связи с последующим расширением производства наших клиентов. Дополнительной статьей дохода станет реализация автоматизированных линий для существующих луководов-тепличников, которых в стране более чем достаточно. Реализовать производство, поставку и запуск такого количества ферм в относительно спокойном режиме возможно в течении года.

#### **Характеристики и показатели стартовой фермы.**

*Посадочных мест 200 тыс. шт.*

*Площадь под выгонку 500 кв.м.*

*Складские площади 150 кв.м.*

*Помещение для обработки и фасовки 100 кв. м.*

*Расчетный объем выгонки в месяц - 10 тонн*

*Обслуживающий персонал - 8 человек*

*При реализации продукции в торговые сети (в фасовке) минимальная цена за кг составит 140р.*

***Оборот за месяц 1.4 млн. рублей.***

Затраты:

Посадочный материал 35 тонн по 10р за кг. 350 тыс. руб.

Аренда - 105 тыс. руб. (взята средняя стоимость производственных площадей по стране 150 руб. за кв.м)

Оплата электроэнергии - 65 тыс. руб.

Зарплата сотрудников - 120 тыс. руб.

Расходы на логистику- 60 тыс. руб.

Вычет НДС 18% - 200 тыс. руб.

***Общее количество затрат около 900 тыс. рублей.***

***Остаток чистой прибыли составляет около 500 тысяч в месяц. Рентабельность 55%.***

Таким образом, вложения на ферму возвращаются приблизительно за 1 год.

## **Привлечение инвестиций в проект**

По прежнему, нет желания выводить "сырой" продукт на рынок в целях получения оборотных средств. А при содействии инвестора появляется возможность реализовать задуманное в кратчайшие сроки. Наоборот, содержать производство собственными силами становится практически невозможным. Личные ресурсы за время ведения проекта практически закончились.

Поэтому и было принято решение о поиске инвестора.

**Для реализации поставленных задач требуется сумма в 5 млн. рублей, с возможностью поэтапного финансирования.**

На эти средства будет закуплено:

- \* Дополнительное производственное оборудование для завершения формирования необходимого парка станков.*
- \* Собственная ферма для выгонки лука с линией автоматизации.*
- \* Обеспечение производства (аренда, зарплата сотрудников) до выхода на самоокупаемость (не более 12 мес.)*

По факту, инвестору предлагается доля 50% в реальном бизнесе с внушительным потенциалом.

Готовы ответить на ваши вопросы и обсудить детали сотрудничества.