## 1. Краткий инвестиционный меморандум

С каждым годом спрос на натуральные продукты растет, что обусловлено популяризацией здорового образа жизни и повышенного внимания к своему питанию и состоянию организма. Кроме того, сейчас наблюдается значительный рост числа фермерских магазинов, предлагающих посетителям ассортимент здоровых продуктов, которые поставляются туда, в том числе, из теплиц. А это значит, что потребность в здоровой пище в ближайшем будущем будет набирать обороты.

Тепличный бизнес в России находится на подъеме: строятся новые комплексы, увеличивается объем производства, о чем свидетельствуют цифры. По итогам 2016 года совокупный сбор овощей закрытого грунта достиг 1,6 млн тонн, что на 10,8% больше показателя 2015-го года. Крупные агрокомплексы увеличили производство на 13,4% — до 814 тыс. тонн, следует из данных Росстата. Кроме того, анализ рынка показывает, что примененные к России санкции сподвигли развиваться отечественного производителя, именно поэтому на рынке по выращиванию овощей и зелени в теплицах наблюдается значительный рост.

Таким образом, идея организации тепличного хозяйства по выращиванию зелени является актуальной. Данный бизнес обладает следующими такими преимуществами, как низкая налоговая нагрузка, небольшой объем первоначальных инвестиций, возможность организовать бизнес на дому, быстрый рост зелени и ее неприхотливость.

Сумма первоначальных инвестиций составляет **621 700 рублей**.

Точка безубыточности достигается **на** **четвертый** месяц работы.

Срок окупаемости — **6 месяцев.**

Средняя чистая прибыль: **203 000** рублей.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Следует помнить, что варианты создания тепличного бизнеса разнообразны. Можно создать теплицу по выращиванию:

* Клубники. Как правило, выращивание этой ягоды распространено в южных областях России;
* Овощей. Наиболее популярные продукты — томаты и огурцы. Большой плюс тех же огурцов в том, что они достаточно долго хранятся;
* Цветов. Такой вариант сложнее для выращивания, ведь цветы требуют особо ухода и важную роли играет внешний вид продукции;
* Рассады. Весной спрос на рассаду значительно увеличивается — ее покупают как владельцы дачных участков, так и другие хозяйства, специализирующиеся на растениеводстве;
* Зелени. Большим преимуществом является короткий срок периода между посевом и урожаем.

В данном бизнес-плане будет рассмотрен вариант открытия бизнеса по выращиванию зелени в теплицах.

Среди недостатков организации бизнеса теплиц можно выделить большие затраты на оплату электроэнергии, ведь теплицу большой площади необходимо освещать чуть ли не круглосуточно.

В теплицах будет выращиваться следующая продукция:

* петрушка;
* укроп;
* репчатый лук:
* салат;
* базилик.

Со временем можно разнообразить ассортимент, включив в него шпинат, редис, щавель, перьевой лук и другие виды зеленой продукции. В качестве упаковки для свежей продукции применяются прозрачные пластиковые контейнеры и пакеты, которые сохранят свежий вид продукции и придадут ей товарный вид.

Теплица работает без выходных, ведь уход за растениями нужен каждый день.

## 3. Описание рынка сбыта

Основной сегмент покупателей продукции теплиц — не конечные покупатели, а юридические лица. Продукция фермерского хозяйства реализуется следующим группам покупателей:

* Продуктовые магазины. В каждом магазине есть отдел с зеленью и овощами, именно туда можно поставлять свою продукцию;
* Овощные ларьки. Сейчас все более распространены ларьки у дома, торгующие фруктами, овощами и зеленью. Кроме того, сейчас распространены фермерские магазины, которые также закупают зелень;
* Заводы-производители могут закупать зелень для приготовления своей продукции (приправ, колбасных изделий, полуфабрикатов, консерв);
* Заведения общественного питания (кафе и рестораны) также часто используют зеленые ингредиенты при приготовлении блюд. Также можно выйти на контакт с заведениями здорового питания, ведь их ассортимент напрямую связан с полезными ингредиентами.

Целевой аудиторией нашего бизнеса являются ларьки, магазины, кафе и рестораны. На первых этапах нецелесообразно сотрудничать с крупными заводами-производителями, ведь производительность теплицы пока не оценена, а для таких покупателей нужен соответствующий масштаб производства.

## 4. Продажи и маркетинг

Еще до запуска рекламной кампании следует определиться с позиционированием на рынке: нужно выделить основные конкурентные преимущества, разработать логотип рекламной кампании, определиться с ценами, условиями доставки, акциями и спец предложениями.

В силу того, что целевой аудиторией нашего бизнеса являются юридические лица, рекламная кампания обладает определенной спецификой. Рассмотрим основные направления маркетинговой политики:

* холодный обзвон по телефонной базе номеров действующих магазинов и сетей;
* создание сайта с настроенной рекламной кампанией по ключевым словам. Многие ищут зелень оптом в поисковых сетях, поэтому сайт, который выйдет потенциальному клиенту в поиске будет очень кстати;
* регистрация на специализированных оптовых онлайн-площадках. Это также позволит найти вам уже теплых клиентов, которые находятся в поисках надежного поставщика;
* подача объявлений на онлайн-досках бесплатных объявлений (Авито, например);
* участие в специализированных выставках — так можно выйти на владельцев супермаркетов и магазинов.

## 5. План производства

Рассмотрим основные этапы открытия бизнеса по выращиванию продукции в теплицах.

**Регистрация в государственных органах**

Зарегистрировать тепличный бизнес можно в качестве ИП, ООО или Крестьянско-фермерского хозяйства. Наиболее оптимальный вариант — КФХ, ведь налоговая нагрузка в этом случае будет гораздо ниже (6% с доходов). Крестьянское фермерское хозяйство является формой индивидуального предпринимательства, госпошлина за регистрацию обойдется в 800 рублей.

Регистрация производится в межрайонном отделении налоговой службы, документы для открытия КФХ:

* Заверенное нотариусом заявление о регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства.
* Соглашение о создании КФХ.
* Копия паспорта главы хозяйства.
* Квитанция об уплате гос. пошлины.
* Список кодов деятельности хозяйства ОКВЭД.
* Копии справки о составе семьи (или других документов, подтверждающих родство членов КФХ).

Также для того, чтобы продавать продукцию в торговые точки, вам понадобятся:

* Разрешения от Роспотребнадзора.
* Разрешение от сотрудников пожарной инспекции.

При регистрации фирмы в нашем примере необходимо указать следующие виды ОКВЭД:

ОКВЭД 01.13.9 — Выращивание овощей, не включенных в другие группировки.

**Поиск земли и подготовка ее к эксплуатации**

Для бизнеса среднего масштаба понадобится земельный участок площадью не менее 250 кв. м. Многие владельцы теплиц обустраивают теплицы на своих садовых участках. Это очень удобный вариант, ведь в таком случае вы всегда будете на месте и сможете совмещать отдых и работу. Однако если участка в собственности у вас нет, его можно арендовать. В данном бизнес-плане будет рассмотрен вариант открытия бизнеса с учетом аренды земельного участка, на котором будут располагаться теплицы и хозяйственное здание.

Земля должна быть плодородной, при этом участок должен находиться вблизи транспортных путей, ведь перевозить продукцию придется часто и большая отдаленность может сказаться на стоимости перевозок. Кроме того, важно наличие коммуникаций (электроснабжения, водоснабжения) и средняя удаленность от города (не более 30 км). Стоимость квадратного метра такой земли обойдется в 80-100 руб.

На участке можно разместить 5 теплиц под каждый из видов культур, общая площадь каждой теплицы составляет 40 кв.м.

**Покупка необходимого инвентаря и оборудования**

Для работы понадобится следующий перечень оборудования:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Тепличная конструкция |
| Каркас теплицы | 5 | 45 000 | 225 000 |
| Поликарбонат | 14 | 6 500 | 91 000 |
| **Итого:** |  |  | **316 000** |
| Капельный полив |
| Бак для воды | 5 | 7 000 | 35 000 |
| Труба пролива |  | 12 000 | 12 000 |
| Насос для бака | 5 | 2 500 | 12 500 |
| Система капельного полива | 10 | 2 000 | 20 000 |
| **Итого:** |  |  | **79 500** |
| Осветительная система |
| Лампа | 60 | 800 | 48 000 |
| Выключатель автоматический | 10 | 150 | 1 500 |
| Кабель электрический |  | 15 000 | 15 000 |
| **Итого:** |  |  | **64 500** |
| Вентялиционная система |
| Вентилятор тепличный | 5 | 4 500 | 22 500 |
| Фильтр воздушный | 10 | 800 | 8 000 |
| **Итого:** |  |  | **30 500** |
| Дополнительное оборудование |
| Садовые инструменты |  | 8 000 | 8 000 |
| Ящик | 40 | 80 | 3 200 |
| Спецодежда | 4 | 5 000 | 20 000 |
| **Итого:** |  |  | **31 200** |
| **Общая сумма:** |  |  | **521 700** |

Будет закуплено 5 теплиц размером 5м\*8м, которые нужно будет собрать и установить. Также теплица не сможет функционировать без света, капельного полива и вентиляционной системы.

**Покупка семян и удобрений**

Затраты на семена являются ощутимой статьей расходов при организации масштабного дела. Мы рассмотрим вариант, при котором будет закуплено:

* салат (цена за 1 кг — 2500 рублей)
* укроп (цена за 1 кг — 1300 рублей)
* петрушка (цена за 1 кг — 1000 рублей)
* репчатый лук (цена за 1 кг — 3500 рублей)
* базилик овощной (цена за 1 кг — 3200 рублей)

В среднем с 10 кв. м. плодородной почвы можно получать 20-25 кг лука и 15-20 кг остальной продукции. При этом вам понадобится: 15-20 грамм семян лука, 4-5 грамм петрушки, укропа и базилика, 2-3 грамма салата.

Закупка удобрений находится в прямой зависимости от количества земли, поэтому в нашем случае будет уходить примерно 12 500 руб. в год.

**Поиск персонала**

Если членов КФХ будет недостаточно, вам придется нанять сотрудников. В ваше предприятие вам понадобится:

* рабочий;
* директор;
* специалист по продажам;
* бухгалтер.

Бухгалтер и специалист по продажам не будут появляться на участке, они обсуждают с директором все необходимые вопросы удаленно.

**Заключение договоров с покупателями**

Перед поставкой первых партий необходимо договориться с покупателями о продаже продукции на постоянной основе, между КФХ и юридическим лицом заключается договор поставок продукции. Важно грамотно рассчитать примерный объем производства, чтобы не было ситуаций с недопоставками и некачественной продукцией. Можно отвозить товар на дегустацию, чтобы представители фирм-покупателей могли оценить вкус зелени. На этот этап уйдет примерно 3-4 недели.

## 6. Организационная структура

При организации бизнеса по выращиванию зелени в теплицах вам понадобятся следующие сотрудники:

**Рабочий**. Ключевой человек в вашем бизнесе, который осуществляет уход за зеленью, производит ее посадку, контролирует полив и своевременный срез. Рабочий производит посадку на основании технологических норм и плановых показателей продаж, он подчиняется директору. Кроме того, рабочий контролирует работоспособность оборудования и оперативно сообщает директору, если что-то вышло из строя. В силу того, что теплица обслуживается ежедневно, вам понадобятся 2 рабочих, со временем, когда объем производства станет выше, следует увеличить количество данного персонала. Рабочий получает 15 000 руб., работая 2/2 с 8:00-18:00.

**Директор** или **управляющий** занимается организацией дела, поиском земли, заключением договоров с арендодателем и покупателями, осуществляет контроль за движением денежных средств, координирует работу остальных сотрудников. Директор, как никто другой, заинтересован в увеличении и наращивании объемов продаж, поэтому он находится в постоянной работе и общении с клиентами. Заработная плата данного сотрудника — 20 000 рублей+ премия в размере 4% с продаж ежемесячно. У управляющего нет выходных, он работает ежедневно.

Следующий сотрудник — **специалист по рекламе**. Так как у директора нет времени заниматься поиском и подогревом холодных клиентов, такая работа ляжет на плечи данного сотрудника. Он размещает информацию о предложениях компании на доски оптовых закупок, работает над сайтом, договаривается об участии в выставках. Кроме того, специалист по рекламе отчитывается перед директором о проделанной работе, они совместно намечают план дальнейших действий и продумывают рекламную стратегию. Специалист совместно с удаленным дизайнером разрабатывают логотип компании, работают над внешним видом упаковки.

Также необходимо нанять **бухгалтера**, который произведет расчет всех необходимых показателей для различных государственных органов, сдает и составляет отчетность, начисляет заработную плату, следит за остатками и движением денежных средств на расчетных счетах.

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## 7. Финансовый план

Инвестиции в открытие теплицы выглядят следующим образом:

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация | 10 000 |
| Монтаж теплицы | 30 000 |
| Рекламная кампания | 20 000 |
| Аренда на время монтажа | 25 000 |
| Закупка оборудования | 521 700 |
| Прочее | 15 000 |
| **Итого** | **621 700** |

Средние ежемесячные расходы представлены ниже:

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 107 370 |
| Аренда (250 кв.м.) | 25 000 |
| Коммунальные услуги | 25 000 |
| Реклама | 10 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 8 000 |
| Закупка удобрений | 33 049 |
| Закупка семян | 25 779 |
| Упаковка | 9 812 |
| Непредвиденные расходы | 15 000 |
| **Итого** | **259 011** |

Данные таблицы рассчитаны исходя из средней урожайности каждого из видов зелени на 1 кв.м. земли. Наибольшей урожайностью обладает лук, при этом его цена продажи составляет 120 руб./кг, наименьшей — салат при цене продажи 130 руб./кг. В дальнейшем вы сможете оптимизировать структуру выпуска, проанализировав спрос на те или иные позиции, а также исключить те виды зелени, которые приносят вам наименьшее количество прибыли. Окупаемость бизнеса наступит уже на шестой месяц работы.

## 8. Факторы риска

Бизнес по выращиванию зелени в теплицах имеет определенные риски, такие, как:

* Низкий спрос на продукцию. В данном случае нужно постоянно искать новые рынки сбыта и предлагать клиентам новые акции и виды продукции;
* Высокий уровень конкуренции. Выделите свои конкурентные преимущества и изучайте предложения других производителей, чтобы держать руку на пульсе;
* Риск низкого уровня урожая. Чтобы снизить этот вид риска, следует тщательно относиться к нормам посева и ухода за зеленью, внедрять новые технологии;
* Риск поломки оборудования. Чтобы такого не случилось, проводите осмотр систем полива и осветительных приборов, ведь их выход из строя может вам дорого стоить.