## 1. Краткий инвестиционный меморандум

В настоящее время бизнес в сфере сельского хозяйства является выгодной инвестицией. Для это существует ряд причин. Во-первых, это серьезная поддержка со стороны государства в виде субсидии по кредитованию или приобретению сельскохозяйственного оборудования, а также льготы по налогам. Во-вторых, постоянный рост спроса со стороны населения, желающего приобретать продукцию российского производителя. В-третьих, это высокая маржинальность и быстрая возможность расширения как внутри страны, так и за его пределами. Учитывая данные факторы, срок окупаемости проекта составляет 21 месяц, точка безубыточности — 11 месяцев.

Для открытия бизнеса по производству пшеницы и картофеля потребуется персонал из 23 человек. Также необходимо найти землю в аренду и построить ангар для хранения продукции. Минимальная площадь земли должна составлять 350 гектар, ангара — 1 200 м2.

Ежегодная собираемость пшеницы составляет 1 330 тонн, картофеля — 5 250 тонн. Каждый год данные культуры сменяют друг друга, так как ежегодно засаживать близкородственными растениями запрещено. Поэтому при открытии необходимо выбрать несколько культур, которые будут основными для вашего производства. Засев пшеницы необходимо начинать в сентябре, чтобы летом получить первый урожай и начать первые продажи. Данный бизнес обладает выраженной сезонностью для производственных работ. Пик работ приходится на весенний и летний периоды. Однако продавать продукцию можно в течение года при грамотном хранении в ангаре. Средняя стоимость продажи 1 тонны пшеницы составляет 7 000 руб, картофеля — 8000 руб. Таким образом финансовые показатели проекта следующие:

Сумма первоначальных инвестиций — **12 740 000** руб

Средняя ежемесячная прибыль — **918 591** руб

Срок окупаемости — **21** месяц

Точка безубыточности — **11** месяцев

Рентабельность продаж — **43%**

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Сегодня все большее количество людей хотят потреблять продукцию местного производства, поддерживать народного производителя. Учитывая то, что стоимость на импортные продовольственные товары увеличивается, а спрос постоянно растет, для открытия бизнеса по выращиванию пшеницы и картофеля имеются большие возможности. Также можно выращивать следующие зерновые культуры: ячмень, рож, овес и др.

Открывать подобный бизнес можно в следующих частях нашей страны:

* Уральском
* Северо-Кавказском
* Центрально-Черноземном
* Западно-Сибирском
* Поволжском

Грамотное территориальное расположение земель является одним из важнейших факторов, определяющий успех бизнеса. Также необходимо арендовать землю сельскохозяйственного назначения. Минимальная площадь должна составлять 350 гектар. При выборе земли обязательно обращайте внимание на её состав и изучите, как раньше она использовалась, и что выращивалось на ней. Арендовать земли можно как через аукцион, организованный администрацией города/района, так и у частных собственников. По результатам подписания договора аренды необходимо построить ангар для хранения продукции на данном участке.

Также для открытия сельскохозяйственного производства потребуется следующее оборудование:

* посевной комплекс
* трактор (2 шт.)
* борона
* плуг
* комбайн
* лущильник

Оборудование можно приобретать как новое, так и б/у. Также обязательно уточните возможность покупки техники в лизинг, что существенно позволит сократить затраты при открытии.

Также необходимо приобрести семена пшеницы и картофеля для первого засева площади. Далее используйте собственное сырьё для выращивания. Обязательно позаботьтесь о покупке подкормки для культур. Это необходимо для более быстрого созревания и борьбы с болезнями, которые могут быть в земле.

Кроме того, при открытии бизнеса по выращиванию сельскохозяйственных культур необходимо изучить законодательную базу, регулирующую данную деятельность. К нормативно-правовым актам относятся:

* Земельный кодекс РФ
* ФЗ-264 «О развитии сельского хозяйства»
* ФЗ-149 «О семеноводстве»
* ФЗ-29 «О качестве и безопасности пищевых продуктов»
* Приказы Министерства сельского хозяйства
* Постановления Правительства РФ
* Региональные нормативно-правовые акты

Соблюдая данные правовые акты, ваше предприятие будет отвечать всем стандартам в сфере сельского хозяйства.

Таким образом, используя современную технику, а также высококачественный персонал, ваш бизнес быстро займет лидирующие позиции в городе/регионе и будет получать постоянную прибыль.

## 3. Описание рынка сбыта

Главным фактором, определяющий успех растениеводческого предприятия, является реализация всего объема выращенной культуры.

Основная целевая аудитория производства — производители хлебобулочных, макаронных и кондитерских изделий. Также это могут быть как мукомольные предприятия, так и торговые компании, реализующее зерно дальше на экспорт. Они могут располагаться как в вашем регионе, так и в отдаленных районах страны. Для данного бизнеса характерен постоянных рост спроса.

Поэтому для выстраивания наиболее эффективной ценовой политики необходимо постоянно проводить мониторинг цен на рынке. Страхуйте риски изменения цен с помощью финансовых инструментов. Также для увеличения вероятности реализации всего объема выращенной пшеницы/картофеля можно заключать долгосрочные контракты на поставку.

Основными потребителями картофеля являются торговые компании, которые оптом реализуют продукцию на внутреннем рынке.

## 4. Продажи и маркетинг

Учитывая специфику данного бизнеса, поиск клиентов необходимо начинать еще задолго до созревания продукции.

Основным источником привлечения клиентов являются оффлайн-каналы. К ним относится звонки и встречи с потенциальными клиентами, реклама в городских журналах и газетах, участие в сельскохозяйственных выставках.

Также можно запускать онлайн-рекламу на профессиональных ресурсах, которые будут затрагивать только целевую аудиторию. К ним относятся сайты сообществ производителей сельскохозяйственной продукции, различных ассоциаций и др.

Контекстную рекламу использовать будет не так эффективно. В социальных сетях можно находить информацию о лицах, принимающие решения в компаниях-клиентах.

## 5. План производства

Для открытия бизнеса по выращиванию сельскохозяйственных культур потребуется:

* Регистрация юридического лица — ИП
* Подобрать земельный участок
* Выиграть торги и заключить договор на аренду земельного участка
* Построить ангар
* Закупить технику
* Подобрать персонал
* Сделать первый засев пшеницы
* Начать рекламу и привлечение клиентов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/продолжительность, нед.** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |
| Регистрация юр. лица |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор земельного участка |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Торги и заключение договора аренды |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строительство ангара |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка техники |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Первый засев пшеницы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Реклама и привлечение клиентов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Первоначально необходимо зарегистрировать юридическое лицо — ИП (ОКВЭД — 01.11 «Выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, не включенные в другие группировки»). После регистрации необходимо открыть счет в банке.

Следующим этапом является поиск земельного участка и заключение договора аренды. Получить участок можно через аукцион, а также у частного собственника.

Далее необходимо построить ангар на участке. Срок строительства быстровозводимого здания составит 2 недели. После строительства надо заказать производственную технику.

По результатам выполнения данных этапов необходимо подобрать высококвалифицированный персонал и начать подготовку к первому засеву пшеницы в зиму.

После засева начинайте рекламную кампанию и активный поиск клиентов.

## 6. Организационная структура

Для открытия данного сельскохозяйственного бизнеса потребуется следующий персонал:

* Генеральный директор
* Бригадир-агроном (2 человека)
* Тракторист (3 человека)
* Комбайнер (3 человека)
* Полевой-разнорабочий (10 человек)
* Менеджер по продажам (4 человека)

Таким образом, для открытия бизнеса потребуется 23 человека. Должность генерального директора может занимать как наемный сотрудник, так и владелец бизнеса.

Важную функцию выполняют бригадиры-агрономы, которые следят за ростом культуры, анализируют состав почты, подбирают необходимые минеральные добавки, помогают выбрать лучшую культуру для земли.

Трактористы и комбайнеры работают по сменному графику. Данный персонал можно привлекать на частичную занятость только в период посевных работ.

Полевые разнорабочие подчиняются бригадирам-агрономам и выполняют их распоряжения.

Менеджеры по продажам ответственны за привлечение клиентов. Их оклад варьируется в зависимости от объема продаж продукции.

Для организации рекламной кампании в онлайн пространстве наиболее выгодным является привлечением фрилансеров или компанию, занимающаяся продвижением в сети Интернет.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Генеральный директор | 80 000 | 1 | 80 000 | 80 000 |
| Бригадир-агроном | 60 000 | 2 | 120 000 | 60 000 |
| Тракторист | 35 000 | 3 | 105 000 | 35 000 |
| Комбайнер | 30 000 | 3 | 90 000 | 30 000 |
| Полевой-разнорабочий | 25 000 | 10 | 250 000 | 25 000 |
| Менеджер по продажам | 20 000 | 4 | 80 000 | 50 694 |
| Страховые взносы |  |  | 217 500 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 942 500 |  |

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

## 7. Финансовый план

**Капитальные затраты на открытие с/х предприятия, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Посевной комплекс | 1 | 800 000 | 800 000 |
| Трактор | 2 | 500 000 | 1 000 000 |
| Борона | 1 | 250 000 | 250 000 |
| Плуг | 1 | 70 000 | 70 000 |
| Комбайн | 1 | 3 000 000 | 3 000 000 |
| Лущильник | 1 | 450 000 | 450 000 |
| **Итого:** |  |  | **5 570 000** |

**Инвестиции на открытие, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 20 000 |
| Стоимость строительства ангара | 4 800 000 |
| Закупка оборудования | 5 570 000 |
| Аренда земельного участка | 1 750 000 |
| Прочее | 100 000 |
| Стоимость закупки семян пшеницы (2 раза) | 300 000 |
| Стоимость закупки семян картофеля (1 раз) | 200 000 |
| **Итого** | **12 740 000** |

Общая сумма затрат на открытие составляет 12 740 000 руб. Средняя стоимость 1 тонны пшеницы составляет 7 000 руб, картофеля — 8 000 руб. Средняя выручка за 1 год работы составляет 806 167 руб, за 2 год — 4 421 667 руб. Среднемесячная прибыль за 2 года составляет 918 591 руб.

**Ежемесячные затраты, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 1 073 196 |
| Аренда (350 гектар) | 145 833 |
| Амортизация | 154 722 |
| Коммунальные услуги | 50 000 |
| Реклама | 100 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 30 000 |
| Стоимость закупки подкормки (раз полгода) | 200 000 |
| Затраты на дизельное топливо | 50 000 |
| Непредвиденные расход | 100 000 |
| **Итого** | **1 903 751** |

План продаж на 24 месяца, прогноз эффективости инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

При реализации данного проекта к основным рискам можно отнести:

* Потеря урожая

Данный фактор является следствием неблагоприятных погодных условий. Так как данный фактор является непредсказуемым, то снизить риски можно путем накопления финансового резерва, который поможет вести деятельность до следующего урожая.

* Поломка оборудования

В большинстве случаев, основной причиной выхода из строя оборудования является желание собственников сэкономить. Для снижения вероятности поломки необходимо приобретать только новое специализированное оборудование.

* Отсутствие продаж

Для снижения риска необходимо создать базу потенциальных клиентов еще до начала работы предприятия. Желательно изначально узнать их условия работы, завести первоначальный контакт. Подобные мероприятия позволят увеличить продажи и понять тенденции рынка.