



Тепличный комплекс Green Grow

Проблемы

— В наши дни стремительно повышается спрос на органические, экологически чистые и полезные продукты, производимые без использования химических удобрений и пестицидов. Продукты питания относятся к жизненно необходимым товарам, но не все овощи предоставляется возможным выращивать круглогодично в естественных природных условиях, в открытом грунте.

— В нефтедобывающих районах имеется проблема утилизации попутного газа, обычно попутный газ выбрасывается, чем загрязняет экологию.

Решение

«Green Grow» – современный тепличный комплекс, оснащенный передовыми технологиями, которые позволяют выращивать овощи круглый год. Компания использует попутный газ как источник энергии, он является экологически чистым и бюджетным средством, обеспечивающим работу всех элементов теплиц.



Уникальное торговое предложение



Круглогодичное выращивание натуральных овощей и зелени без пестицидов и ГМО с использованием попутного газа как экологичного и энергоэффективного ресурса. Компания не наносит вреда экосистеме, так как не использует химические вещества для удобрения, каждый сезон меняет размещение культур в почве, чтобы грунт не истощался.



Анализ рынка

Тенденции и драйверы:

Импортозамещение

Государственная поддержка

Потребительский спрос

Объем рынка

PAM \approx 10-12 млрд долларов

TAM \approx 400-600 млн долларов

SAM \approx 150-300 млн долларов

SOM \approx 2000-6000 млн рублей

Бизнес модель

<p>Ключевые партнеры </p> <ul style="list-style-type: none">•Поставщики семян, рассады и удобрений•Поставщики тепличного оборудования и систем автоматизации•Логистические и транспортные компании•Компании по фасовке и упаковке продукции•Розничные сети и продуктовые магазины•Кафе, рестораны•Исследовательские и аграрные центры•Местные органы власти	<p>Ключевые действия </p> <ul style="list-style-type: none">•Выращивание овощной и зелёной продукции в тепличных условиях•Контроль качества и экологичности на всех этапах производства•Сбор, сортировка и упаковка продукции•Продажа и поставка продукции B2B•Маркетинг и продвижение бренда тепличного комплекса•Оптимизация производственных процессов и урожайности	<p>Ценностные предложения </p> <ul style="list-style-type: none">•Свежая продукция круглый год•Экологичное и контролируемое производство•Высокое и стабильное качество продукции•Оптимальное соотношение цены и качества•Прозрачность производства•Гибкие условия для оптовых клиентов	<p>Взаимоотношения с клиентами </p> <ul style="list-style-type: none">•Индивидуальные условия для оптовых клиентов•Долгосрочные контракты с магазинами и кафе•Консультации по продукции и условиям хранения•Акцент на доверие и повторные покупки	<p>Сегменты потребителей </p> <ul style="list-style-type: none">•Продуктовые магазины и розничные сети•Кафе, рестораны
<p>Структура расходов </p> <ul style="list-style-type: none">•Аренда или содержание земли и зданий•Закупка и обслуживание оборудования•Семена, удобрения, расходные материалы•Фонд оплаты труда (зарплаты, налоги, обучение)•Маркетинг и продвижение•Логистика и упаковка•Административные и управленческие расходы•Налоги, страхование, коммунальные услуги	<p>Потоки доходов </p> <ul style="list-style-type: none">•Оптовые поставки в магазины и кафе•Долгосрочные контракты с партнёрами			

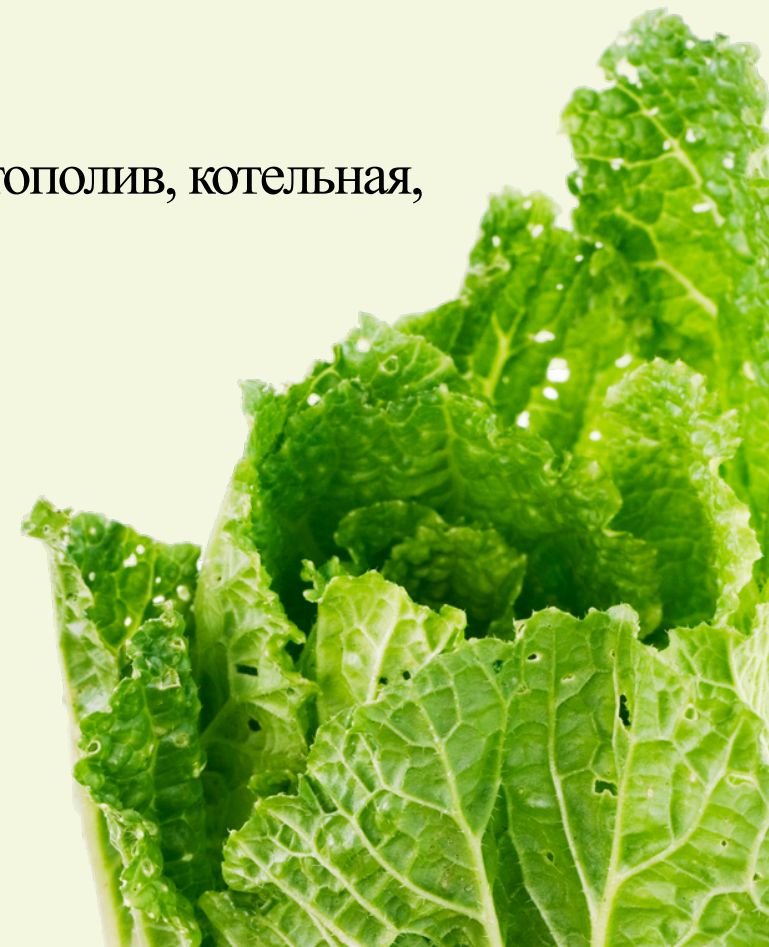
Финансы

№ 1. Инвестиционные затраты (запуск проекта)

Единовременные капитальные вложения:

- Строительство тепличного комплекса 1 га «под ключ» (энергоблок, автополив, котельная, освещение, подъемники) - 45,0 млн ₽
- Минеральная вата - 0,7 млн ₽
- Удобрения (старт) - 0,1 млн ₽

Итого капитальные вложения: 45,8 млн ₽



Финансы

№ 2. Операционные расходы (1 год)

• Попутный газ - 1,2 млн ₽ / год (100 тыс. ₽ в месяц)

Семена:

• Томат «Мирлист» (1 цикл/год) - 0,02 млн ₽

• Огурец «Мева» (3 цикла/год) - 0,015 млн ₽

• Салат «Батавия Официон» (4 цикла/год) - 0,013 млн ₽

• Вода, электроэнергия, обслуживающий персонал - 3,0 млн ₽

• Маркетинг - 0,5 млн ₽

• Логистика - 3,0 млн ₽

• Непредвиденные расходы - 1,0 млн ₽

Итого операционные расходы в год: 8,476 млн ₽



Финансы

№ 3. Совокупные затраты первого года

- Капитальные вложения - 45,8 млн ₽
- Операционные расходы - 8,476 млн ₽

ИТОГО первый год: 54,276 млн ₽

№ 4. План доходов (выручка, 1 год)

Продукция	Объём	Выручка
Помидоры красные	170 т	38,85 млн ₽
Помидоры розовые	100 т	27,0 млн ₽
Огурцы «Мева»	300 т	51,0 млн ₽
Огурцы	150 т	21,0 млн ₽
Салат Айсберг	50 т	15,66 млн ₽

Общая выручка: 153,51 млн ₽ / год



Финансы

№ 5. Финансовый результат и устойчивость

- Выручка - 153,51 млн ₽
- Совокупные затраты (1 год) - 54,276 млн ₽

Операционная прибыль (до налогов): \approx 99,23 млн ₽

№ 6. Расчёт зоны устойчивого роста (точка безубыточности)

- Годовые операционные расходы: 8,476 млн ₽
- Среднемесячные операционные расходы: \approx 0,71 млн ₽

Проект достигает безубыточности при загрузке менее 40% от плановой выручки, что говорит о высокой финансовой устойчивости и запасе прочности



Финансы

№ 7. Потребность в оборотном капитале

Для обеспечения непрерывной деятельности требуется покрытие 3 месяцев операционных расходов:

$0,71 \text{ млн } \text{R} \times 3 \text{ месяца} = \approx 2,1 \text{ млн } \text{R}$

Потребность в оборотном капитале: 2–2,5 млн R

№ 8. Прогнозный баланс (1 год, укрупнённо)

Активы:

- Тепличный комплекс и оборудование - 45,0 млн R
- Оборотные средства - 2,5 млн R
- Запасы и материалы - 1,0 млн R

Итого активы: $\approx 48,5$ млн R

Пассивы:

Собственный капитал / инвестиции - 48,5 млн R

№ 9. Потребность в финансировании проекта

- Капитальные вложения - 45,8 млн R
- Оборотный капитал - 2,5 млн R

Общая потребность в финансировании: $\approx 48,3$ млн R

Риски и меры их минимизации

1. Рыночные риски

Риск: изменение цен на овощную продукцию, снижение спроса.

Решение:

- Диверсификация культур
- Работа сразу с B2C и B2B сегментами
- Долгосрочные контракты с магазинами и HoReCa

2. Технологические риски

Риск: сбой оборудования, устаревание технологий.

Решение:

- Современные теплицы с автоматизацией
- Регулярное техническое обслуживание
- Резервные системы энергоснабжения

Риски и меры их минимизации

3. Производственные риски

Риск: болезни растений, снижение урожайности.

Решение:

- Контроль микроклимата
- Использование проверенных семян
- Соблюдение агротехнологий

4. Кадровые риски

Риск: уход ключевых сотрудников.

Решение:

- Обучение персонала
- Стандартизация процессов
- Финансовая и нематериальная мотивация

5. Финансовые риски

Риск: рост издержек (энергия, логистика)

Решение:

- Закладка непредвиденных расходов
- Оптимизация энергопотребления
- Гибкая ценовая политика

Команда



1. Манар Камила

Product Owner / CEO, разработка и внедрение технологии отопления комплекса на попутном газе, контроль за техническими и экологическими стандартами

Контакты: Email - k.manar05@mail.ru

2. Арешина Анастасия

СМО / разработка позиционирования и утп, создание фирменного стиля, планирование и реализация маркетинговых компаний

Контакты: Email - hiilingrse@gmail.com

3. Мещерин Даниил

СОО/финансы, формирование стратегического плана развития, организация логистики.

Контакты: Email - d.mescherin@bk.ru

