

**Расчет основных экономических показателей
создания тепличного комплекса,
оценка рынка сбыта
и определение конкурентных преимуществ.
Маркетинговая стратегия проекта.**

Докладчик: Голохвастов А. М., генеральный директор ООО «Агриконсалт»

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДОКЛАДЧИКА

- **Генеральный директор и учредитель ООО «Агриконсалт»**
- **Опыт консультирования в АПК с 1994 года**
- **Основные направления работы: бизнес-планирование, исследования рынка, стратегии и концепции (в т.ч. для тепличного сектора)**

В основном 3 блока работ:

- **расчёт финансовых моделей на основе выбранных технологий**
- **планирование продаж на основе исследований рынка**
- **подготовка документации для банковского проектного кредитования/покупки бизнеса**

Расчет экономических показателей

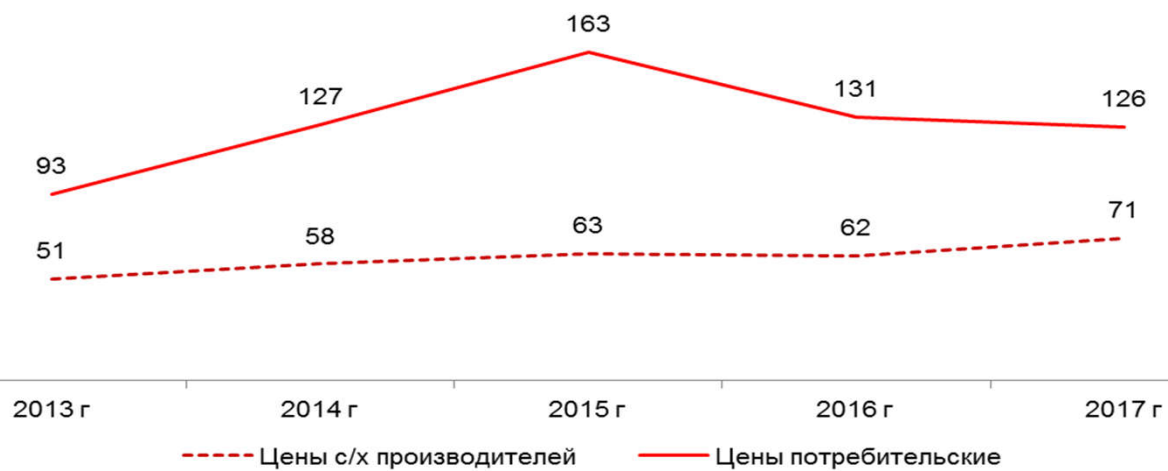
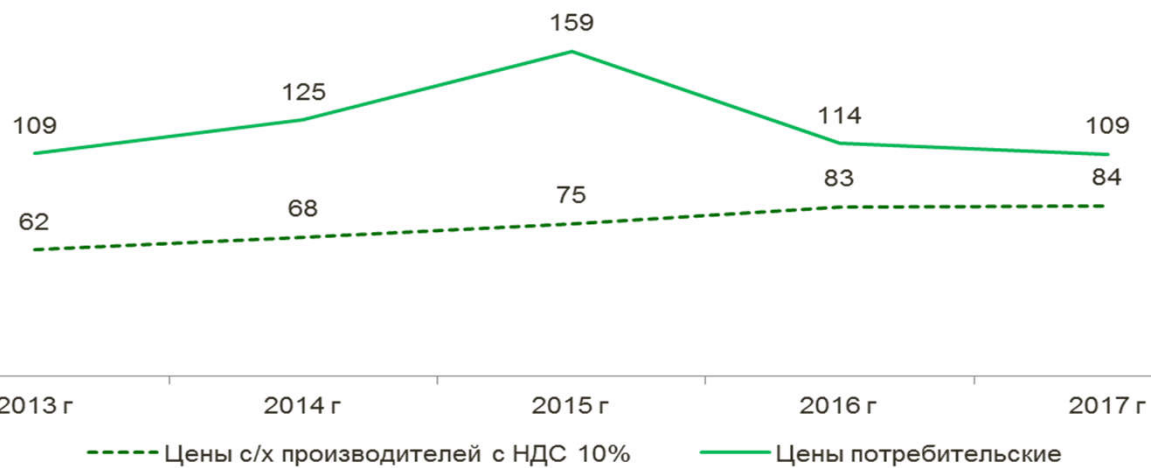
Учитывая низкую рентабельность старых теплиц, происходит их постепенное выбытие и иногда замена на новые. Темпы выбытия старых теплиц в 2012-2016 годы: на 600 га новых теплиц пришлось 350 га выбывших («Агроинвестор»).

Старые низкоурожайные теплицы выбывают, вводятся новые современные с высокой урожайностью:

- томаты - 50-60 кг/м² (без досвечивания), до 90 кг/м² с досвечиванием,
- огурцы – 100-140 кг/м² (с досвечиванием).

Сейчас тенденции сохраняются. Рост производства по мере запуска новых тепличных комплексов ведет к росту конкуренции, отчасти к снижению цен (особенно по огурцам). Насыщенность рынка огурца местного производства в РФ сейчас около 85%, и это без учета ЛПХ.

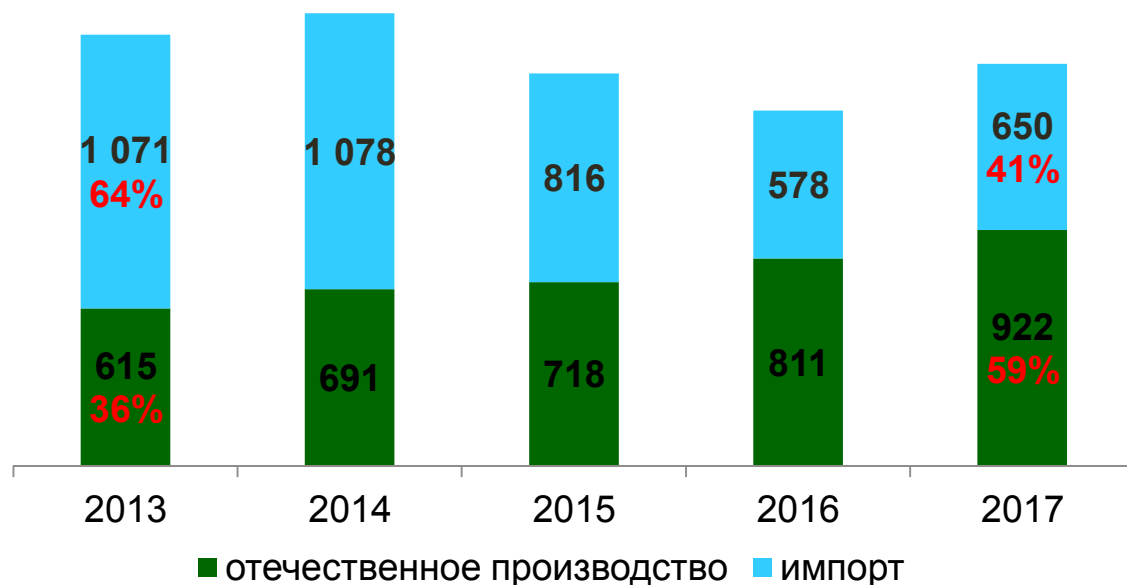
Сейчас тренд смещается на производство томатов, особенно в южных регионах. В том числе на «модные» виды томатов, которые периодически меняются. А также на производство нишевых продуктов, в том числе баклажанов, сладкого перца, земляники садовой. Туда, где есть рынок (но одновременно хуже экономика).



Динамика производства и импорта тепличных овощей. Конкуренция

3-5 лет назад была более сильна конкуренция между отечественной и импортной продукцией, и при анализе рынка мы более внимательно изучали импорт. Сейчас большее внимание внутренней конкуренции.

Динамика производства и импорта тепличных овощей, 2013-2017 гг., тыс. тонн



Конкуренция между отечественным производством и импортной продукцией

Конкуренция между производителями с современными и устаревшими технологиями

Конкуренция между крупными производителями с современными технологиями

В 2018 году рост производства тепличной продукции в России продолжился и по предварительным данным превысил 1 млн. тонн, планируется дальнейший рост производства (вчера МСХ было озвучено 1,5 – 2 млн. тонн)

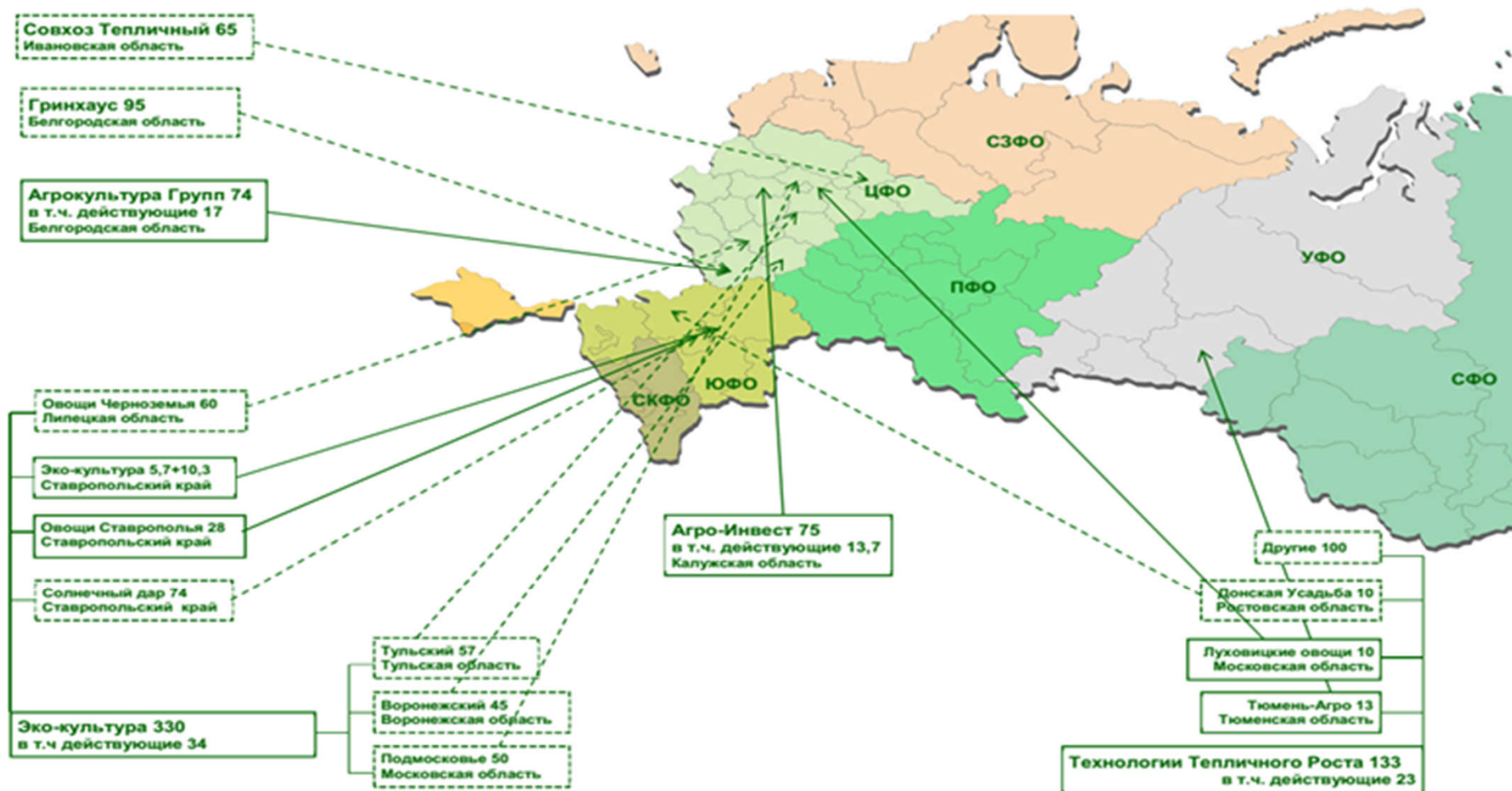
Крупнейшие заявленные инвестпроекты по тепличным овощам в России

Холдинги и крупные компании / проекты	Заявлено		в том числе:			
			Факт на январь 2018 г.		План	
	га	тыс. т	га	тыс. т	га	тыс. т
1. Холдинг «Эко-культура»	558	420	69 (сейчас около 180)	45	489 (378)	375
2. ТТР (Технологии Тепличного Роста)	113	90	41	40	72	50
3. «Гринхаус» (Белгородская область)	108	93	24	20	84	73
4. «Агро-Инвест» (Калужская область)	112	85	68 (сейчас 80)	50	44 (32)	35
5. «Агрокультура Групп» (Московская обл.)	76	74	22	17	54	57
6. ООО «Агрокомплекс Иванисово» (Московская обл.)	109	70	20 (март 2018, не учтено)	17 план (не учтено)	109	70
Всего	1 076	832	225 (367)	172	852	660

В то же время есть вероятность снижения темпов роста. Например, по данным газеты «Коммерсант» от 19.10.18 ООО «Агро-инвест» с площадями 80 га в Калужской области выставлено на продажу. Ряд инвесторов отказывается от планов из-за информации о сокращении господдержки тепличных комплексов (возмещение капитальных затрат).

Карта крупнейших инвестиционных проектов России

КРУПНЕЙШИЕ ПРОЕКТЫ в России до 2020 года: 772,6 тыс. тонн (960 га),
в т.ч. осуществлённые на январь 2017 г - 74 тыс. тонн



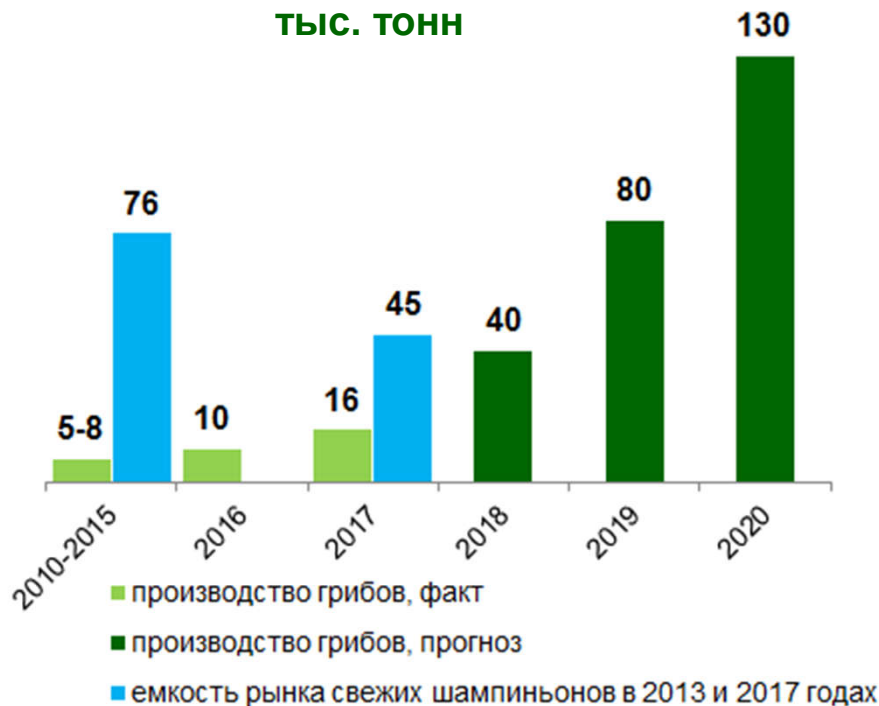
Все крупнейшие инвестиционные проекты планируются и реализуются в ЦФО и ЮФО

Динамика производства культивируемых грибов в РФ

В отличие от крупного сектора тепличных овощей, ёмкость рынка которого превышает 1,6 млн тонн, в относительно небольшом секторе свежих грибов (шампиньонов) – до 50 тыс. тонн в 2017 году - насыщение рынка отечественной продукцией идёт гораздо быстрее.

Согласно реалистичным прогнозам объём российского производства уже в 2019 году достигнет 80 тыс. тонн.

**Производство грибов в 2010-2017 гг.
и прогноз на 2018-2020 годы,
тыс. тонн**



Источники: производство ФСГС РФ, прогноз на основе данных «Школы грибоводства» и оценок «Агриконсалт»

По мере роста рынка с него будут уходить **менее эффективные небольшие предприятия**. А также, скорее всего, компании **не имеющие собственного производства качественного компоста**, что существенно повышает себестоимость. Или **допустившие ошибки в планировании производств**, но также ведущие к росту себестоимости.

Например, продается ООО «Грибов-Дол», которое начало работать только в 2017 году с мощностью 5,6 тыс. тонн; покупной компост из Польши.

ООО «Грибная радуга» - лидер по выходу грибов за 2018 год: 7 тыс. тонн.

**Перечень инвестиционных проектов
с наибольшей вероятностью реализации в 2018-2019 гг., тонн**

Наименование	Регион	Вводимая мощность производства (план)		
		2018 год	2019 год	Итого к 2019 г.
ООО «Грибная радуга»	Курская	10 000	10 000	20 000
ООО «Агрогриб»	Тульская	10 000	15 000	25 000
ООО «Мастер-гриб»	Калужская	10 000		10 000
ЗАО «Агрофирма Выборжец»	Ленинград- ская		10 000	10 000
ООО «Грибная компания»	Пензенская		5 000	5 000
Всего:		30 000	40 000	70 000
Прочие 6 проектов		16 500	11 100	27 600
Итого введено за период:		46 500	51 100	97 600

**Концентрация производства у крупных игроков.
Эти же процессы (но медленнее) идут в секторе тепличных овощей.**

Условия успешного развития отрасли в России

Для успешного роста отрасли требуется следующее:

- ✓ Рост доходов населения.
- ✓ Низкая стоимость финансирования.
- ✓ Гарантированная возможность получения господдержки.
- ✓ Применение современных технологий производства со светокulturой.
- ✓ Высокая квалификация кадров: как топ-менеджеров, так и производственного персонала.
- ✓ Низкая себестоимость электроэнергии.

Факторы конкурентоспособности предприятия

- ✓ Расположенные в лучших климатических зонах
- ✓ Имеющие доступ к дешевым энергоресурсам (и в целом планирование капитальных затрат на тонну продукции и операционных затрат, себестоимости. Бенчмаркинг).
- ✓ Разумное применение современных технологий, квалификация персонала
- ✓ Достаточно большой масштаб производства (обеспечивает остальные пункты, возможность маневра ресурсами и компетенциями)
- ✓ Регионы удобно расположенные относительно центров сбыта и распределения. Учет локальной конкуренции и логистики
- ✓ «Богатые» регионы с активной администрацией – бесперебойное получение субсидий на капвложения (раньше) и субсидируемой процентной ставки (сейчас)
- ✓ Хорошо развитый сбыт, прямая работа с сетями, наличие собственной предпродажной подготовки/фасовки значительной части продукции, широким ассортиментом

Благодарю за внимание!

Моб. тел.: +7 (921) 337 51 33

Е-mail: agriconsult@yandex.ru

Сайт: www.agricons.ru

