

РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

«УРАЛЬСКИЙ ЛИДЕР».

1. Опишите ваш продукт/ услугу.

– В реализацию проекта «Уральский Лидер» входит:

1. Строительство Товарно-молочной фермы на 1600 голов.
2. Строительство Биогазовой Станции с объемом перерабатываемого субстрата КРС - 150м3 в сутки.
3. Строительство завода по Глубокой переработке молока на 45 000л/сутки.
4. Строительство завода по Глубокой переработке мяса говядины. Прогнозируемый объем переработки 1200 голов в год.
5. Строительство Завода по производству топливных паллет «ПАЛЛЕТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО».
6. Строительство Цеха по производству биодизельного топлива из масла рапса. С производительностью 250л биодизельного топлива в час.
7. Строительство Центральной котельной. Общей мощностью 8МВт, предназначена для сезонного отопления тепличного комплекса, административно-жилого комплекса, других вспомогательных производств АПК.
8. Строительство Тепличного комплекса. Общей площадью теплиц 30 000 кв.м (будет заниматься производством овощных культур — огурцов и помидор.
9. Строительство Элеватора, предназначенного для приемки, подработки и длительного хранения зерна.
10. Строительство Ангаров 3960 кв.м (2шт.). Ангары предназначены для хранения техники, складирования готовой продукции, размещения производства по фасовке и упаковке Гумуса, производства биодизельного топлива.
11. Строительство Ангара ремонтного бокса 300кв.м. Для ремонта автомобильной и тракторной техники.
12. Закупка технических средств в ассортименте.

2. Кто ваш покупатель/ заказчик?

– Основные потребители:

Наименование крупного клиента	Соотношение к общему объему выручки, %
ВСЕ КЛИЕНТЫ (молоко)	100%
ОАО «Молоко» г. Каменск - Уральский	100%
ВСЕ КЛИЕНТЫ (мясо КРС)	100%
ОАО «Комбинат «Мясной» г. Каменск - Уральский	100%

Реализация проекта позволит расширить круг потребителей продукции:

Наименование крупного клиента	Соотношение к общему объему выручки, %	Объем продаж, тонн
ВСЕ КЛИЕНТЫ (молоко)	100%	14454
ЗАО «Первая молочная компания»	27%	3903
«УРАЛЛАТ» г. Березовский	27%	3903
ОАО «Сосновское»	21%	3035
Остальные	25%	3613

В перспективе покупателями части производимого молока могут стать фирмы ООО «УГМК-Агро» (В-Пышминский МЗ), Первоуральский ГМЗ, ОАО УЭХК «Молзавод Новоуральск» и другие.

3. Почему они будут покупать (покупают) именно у вас? (Существенные конкурентные преимущества)

– Расположение основных потребителей производимой продукции: ближнее – 4 км (ОАО «Молоко» г. Каменск – Уральский, ОАО «Комбинат «Мясной» г. Каменск – Уральский), дальнее – 80 км (ООО УРАЛЛАТ г. Березовский).

Качество продукции, производимой по Проекту, соответствует требованиям основных покупателей вследствие внедрения современных технологий содержания и ухода за животными, а также доения и охлаждения молока. Поскольку Проект ориентирован на применение современных технологических решений, обеспечивающих высокое качество производимой и реализуемой продукции, а также соблюдение экологических требований, продукция АО СХП «Александрия» будет иметь определенные преимущества перед продукцией конкурирующих предприятий.

Наибольшей популярностью среди россиян пользуются молоко, сметана, кефир и творог, - самые доступные и известные. Молоко пользуется популярностью практически у всех категорий населения страны. Его с одинаковой охотой покупают представители всех возрастных групп вне зависимости от места проживания и уровня дохода. Как показали результаты исследования, 73,3% респондентов регулярно употребляют молоко. По данным ТетраПак основу рынка молочных продуктов в России в 2018 году составит молоко (58%). Характерной особенностью отечественного рынка так же будет являться достаточно большая доля традиционных кисломолочных продуктов: кефир, ряженка и другие (30%).

В рамках Проекта предполагается разводить КРС на мясо. Производство будет основываться на следующих принципах:

- использование дешевых кормов в зимний период - скармливание вволю соломы озимой пшеницы, ячменной и овсяной соломы. Солома заменяет сено на 33,3 % по энергии и на 8% по протеину. Заготовление на зиму зерносенажа, исходя из расчета по 10 кг сенажа на условную голову в день.
- применение проточной воды для поения животных, что исключает полностью исключить затраты на подогрев воды.
- использование элементов "зимнего пастбища".
- беспривязное содержание, "глубокая подстилка" внутри легкого трехстенного навеса. Таким образом, основное удаление навоза производится один раз в год бульдозером, что исключает полностью традиционные затраты на содержание систем удаления навоза.
- использование принципов нахождения животных в естественных природных условиях, что требует минимальных трудовых затрат и снижает возможный ущерб от ошибок людей.

Главными критериями качества земельных участков является:

1. Ровная поверхность.
2. Наличие водоема.
3. Защищенность с севера ландшафтом или деревьями.
4. Отсутствие токсичных предприятий.
5. Наличие дороги к главной трассе.
6. Наличие поблизости линий электропередач.
7. Наличие поблизости газа.
8. Плодородная почва.

Тепличный бизнес в России считается перспективным направлением. Это особенно актуально на территориях с суровыми климатическими условиями, к которым можно отнести большинство регионов РФ. Данная отрасль имеет большое значение, так как призвана снабжать население страны свежими овощами и зеленью, спрос на которые в последние годы неуклонно растет. Сегодня люди готовы тратить все больше средств на овощи и зелень, чем это было 15 — 20 лет назад. Мода на здоровое питание заставляет людей выделять все больше средств из своего бюджета на покупки столь важных для организма человека продуктов.

4. Объём привлекаемых инвестиций (кредит, займ): 7.918.678.000 руб.