

Редакция 2020 года

 **17 оснований для открытия грибного бизнеса**.

1. У нас в России отсутствует своя грибная индустрия со времен распада СССР, а также в свете сложившейся мировой тенденции на продуктовом рынке, то, развитие в нашей стране грибного бизнеса одно из высоко прибыльных и долгосрочных капиталовложений.
2. Основная масса россиян 50% своей заработной платы тратит на продукты питания, и покупать качественные грибы за относительно небольшие деньги, для любого россиянина входит в норму из года в год.
3. В России годовое потребление грибов на одного человека составляет 0,100 грамм, а в Европе от 3 до 5 кг, и грибы у них является неотъемлемой нормой потребления этого продукта и как правило в нашей стране появляется мода с запада, через 10 – 15 лет.
4. Еще немаловажный фактор, импорт который ввозился в нашу страну в баснословных количествах не долговечен, так как наше правительство прекрасно понимает в какой зависимости находится наша экономика от импорта и со временем, оно будет все больше и больше уделять внимание на развития своей экономики, и производителям, как в европейских странах, (живой пример птицеводство). На сегодняшний в силу санкций импорт грибоводческой продукции практически прекращен на 80%.
5. Многие импортные производители грибов давно засматриваются на Россию, но, пока побаиваются, так как их пугает наши законы, чиновники и ведение бизнеса, и экономическая ситуация, связанная с санкциями. Из этого следует, что мы можем создать совместное предприятие на платформе своего.
6. Культивирование грибов вешенки и шиитаке и т.д., более выгодное предприятие на данный момент, ведь эти грибы практически не импортируются это внутренний продукт, соответственно нет никакой конкуренции, на своем же внутреннем рынке, что не маловажно.
7. При импорте грибов и при внутреннем производстве российских хозяйств, грибной продукции катастрофически не хватает. Это до ввода санкций. На наш рынок импортировался только шампиньон.
8. Гриб как источник микроэлементов по своей природе уникален, и область применения грибов очень велика это: пассеровка, приссеровка, сушка, заморозка, бланшировка, консервация, порошкообразная продукция, также делать вытяжку для медицинских целей, производство добавок для других видов продуктов питания, очень широко применяется в косметологии и т.д.
9. В последние 5- 6 лет производители консервации дикорастущих грибов в зимний период испытывают нехватку в загрузке производственных мощностей своих предприятий, поэтому они ищут альтернативу по консервации. Так как использовали импортное сырье, достаточно низкого качества.
10. Сырьевая база для выращивания грибов достаточно дешевая (солома, клевер, сено, опилки, посевной материал, биодобавки) все это есть в огромных количествах в нашей аграрной стране, что тоже не маловажно, а также отработанный субстрат не утилизировать, а перерабатывать под биогумус и продавать что не маловажно. Получается безотходное производство.
11. Производители грибной консервации сидят на импортном сырье, в основном на Голландских, Турецких, Польских производителях. Но, так как у нас не стабильные отношения с зарубежными странами на фоне политических разногласий, то очень сильно влияет на ввоз импорта, что, безусловно, отражается на цене продукта.
12. Россия является страной потребления дикорастущего гриба, но, задайтесь вопросом, сколько у нас из года в год вырастает дикорастущих грибов? А сколько у нас остается чистых экологических мест для сбора грибов? Как правило, кампании занимающиеся "самосбором" лесных грибов зависят от урожайности в лесах и погоды. Также, гриб является живым организмом, который впитывает с окружающей среды как губка все отрицательные примеси находящиеся в почве, и случаи отравлений с летальным исходом не единичны. Выращивание грибов в стерильных условиях дает ряд преимуществ: - Стабильные круглогодичные урожаи.

 - Экологически чистые и качественные грибы.

 - Доступная цена для окончательного покупателя.

1. На данный момент если заняться грибоводством, то при грамотном подходе к этому виду деятельности, можно стать через 5-6 лет монополистом в этой области, и сумма прибыльности будут исчисляться сотнями миллионами долларов ежегодно.
2. Также, не маловажных факт на сегодняшний день, это санкции в двустороннем порядке между ЕС и РФ, что способствует развитию грибной отрасли на внутреннем рынке.
3. На сегодняшний день идет целевое финансирование из федерального бюджета для развития сельского хозяйства, что дает нам при правильных телодвижениях получать дотации и кредите из федерального бюджета.
4. Немаловажный фактор, это налога облагающая база по упрощенной схеме 13% или 6%, как для сельхозпроизводителя.
5. Отсутствие, какой-либо конкуренции на внутреннем рынке РФ, что дает любому производителю в данной отрасли огромное преимущество в плане формирования и позиционирования ценообразования на выпускаемую продукцию в плане новинок.

На основании вышеперечисленных доводов и исходя из анализа и опыта в данной отрасли предлагаю рассмотреть потенциальным инвесторам проект по созданию грибного Холдинга, который станет монополистом в данном секторе сельского хозяйства, создав при разработанной стратегии дополнительный запас прочности, необходимый с учетом не предвидимых изменений в отрасли на будущее.

- Общее капиталовложение под производство полного цикла выращивания и переработки культивируемых грибов ( вешенка и шии таке), а также полный цикл безотходного производства будет составлять 180 млн. рублей (без учета прокладки газа).

 **-** Расчет доходности и прибыльности грибоводческого предприятия (25 тонн ежемесячно) при полном % урожайности, из расчета отпускных цен грибов на 01.01.2020 г. с учетом дополнительного дохода от производственной части будет составлять ежемесячно 10 925 000.00 руб. а чистая прибыль будет составлять с учетом всех выплат включая налоги в размере 8 460 000.00 руб.

- Срок полной окупаемости 36 месяцев от начала инвестиции проекта.

- Дополнительные доходы согласно стратегии развития.

- Крайне выгодные условия для инвесторов.



**№5.** Основные плюсы данного бизнес проекта.

- Отсутствие конкуренции.

- Огромный рынок сбыта внутри страны и за ее пределами.

- Большая маржинальная составляющая.

- Отсутствие новинок в данном сегменте рынка.

- Поддержка от государства.

- Экологический чистый продукт, который удачно входит в концепцию ЗОЖ.

- Достаточно льготная налогооблагаемая база.

- Проект фундаментальный, а не бизнес одного дня.

- Огромное количество инструментов для продвижения продукции.

- Грибы – это ценный продукт питания, содержащий белки, углеводы, минералы и витамины.

