

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Название: Завод по выпуску высококонцентрированных жидких органических удобрений на основе вермикомпоста (биогумуса) КРС.

Краткое описание: Предприятие, производительностью от 500 до 1.500 тонн в месяц, предназначено для круглогодичного выпуска высококонцентрированных жидких органических препаратов в виде удобрений, биодобавок для животноводства, и птицеводства. Предлагаемый проект, за счет изменения стандартной технологии получения высококонцентрированных гуминовых препаратов, позволяет существенно снизить себестоимость товара, затраты на логистику, а также закрыть потребности в нем не только ближайших регионов РФ, но представить на экспорт продукцию в масштабах, которые могут быть интересны не только непосредственным его потребителям, но и крупнейшим операторам рынка органических удобрений и биодобавок из других стран. *Аналогов таких предприятий, насколько мы владеем информацией, нет.* При необходимости, в кратчайшие сроки, мощности могут быть дополнительно увеличены за счет дублирования производственных линий.

Объем инвестиций: USD 2.000.000

Стадия готовности проекта: Инвестиционное предложение.

Регион: Республика Крым, Сакский район.

Отрасль реализации: Сельское и лесное хозяйство.

Срок реализации: до 1 года.

Срок окупаемости: до 2 лет.

Примечание. Возможно существенно снизить этот срок. См.стр.№2

Количество создаваемых рабочих мест: 30

Местоположение: Республика Крым, Сакский р-н.

ХАРАКТЕРИСТИКИ:

Форма проекта: Инвестиционный проект

Наличие гос.поддержки: Возможно оформление дотаций на приобретение оборудования, в размере 10-20 млн.рублей, через министерство промышленной политики Республики Крым.

Обеспеченность проекта ресурсами:

1. На данной стадии, по предварительной экспертной оценке, нематериальные активы проекта могут составить от 70 до 400 млн. рублей, (в ценах 2016 года). В них включена только стоимость изменения технологии получения высококонцентрированных препаратов из биогумуса "Ноу-Хау". Более точная стоимость нематериальных активов определяется непосредственно перед запуском проекта, т.к. срок действия заключения, с постановкой его на баланс предприятия через ГНИ (государственную налоговую инспекцию), составляет 6 месяцев со дня оформления документа.

2. На первые несколько лет работы предприятие обеспечивается готовым сырьем с существующих в России вермиферм. В дальнейшем планируется строительство собственных вермиферм, которые самостоятельно смогут обеспечить предприятие местным сырьем в необходимых количествах.

Вид инвестиции: Долевое участие.

Создаваемая продукция: Концентраты жидких органических удобрений и биодобавок для животноводства, и птицеводства с высокой биологической активностью, а также в качестве побочного продукта - грунтосмеси.

Дополнительная информация:

Общая сумма инвестиций распределяется на две части.

Первая часть.

Для начального запуска производства необходима сумма 1.000.000 - 1.500.000 \$ USA. (Около 70 - 100 млн.рублей). В нее включено технологическое оборудование для получения высококонцентрированных гуминовых удобрений и основное оборудование для лабораторного контроля качества готовой продукции. Срок поставки (изготовления) некоторых элементов технологической линии до 3-5 месяцев. Необходимое время на монтаж и пуско-наладочные работы самого оборудования до 2х месяцев. Планируемое общее время, от начала открытия финансирования, до получения первой партии удобрений 7 - 8 месяцев, при отсутствии форс-мажора по поставкам оборудования из-за рубежа.

Вторая часть.

Строительство производственного корпуса из сэндвич - панелей. Ориентировочная сметная стоимость около 500.000 \$ USA 30 -35 млн.рублей. Срок монтажа до 3х месяцев.

**** Общий срок окупаемости проекта может составить от 2х месяцев до 2х лет. Зависит от:***

а) объемов заказов на продукцию - удобрений;

б) объемов заказов на биодобавки для животноводства и птицеводства;

При производстве, и организации стабильного сбыта, доходная часть составляет, при работе одной технологической линии:

№	Стоимость реализации 1 литра в USA \$.	Объем производства в месяц и сумма дохода в USA \$		
		500 т.	1.000 т.	1.500 т.
1	2	1.000.000	2.000.000	3.000.000
2	3	1.500.000	3.000.000	4.500.000
3	4	2.000.000	4.000.000	6.000.000

Примечание:

* В доходную часть документа не включен дополнительный источник дохода - грунтосмеси, которые являются побочным продуктом производства гуминовых препаратов.

ДОКУМЕНТЫ:

Документация: ТЭО проекта

ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОНЦЕНТРИРОВАННЫХ ЖИДКИХ ОРГАНИЧЕСКИХ УДОБРЕНИЙ И БИОДОБАВОК В КРЫМУ

на основе биогумуса (вермикомпоста).

1. Введение.

В условиях современного динамично развивающегося Российского и международного рынка производства различных, по исходному сырью, органических удобрений, на основе торфа, бурого угля, сапропеля, биогумуса, птичьего помета, мы постоянно сталкиваемся с парадоксом. В одних маркетинговых и научных отчетах, в том числе и зарубежных, указаны цифры дефицита производимых органических удобрений, только по России, более 200 млн. тонн в год. В других видим, что у ряда производителей удобрений - проблемы со сбытом продукции. При заявленном огромном дефиците органических удобрений, они не могут реализовать свою продукцию. (Рекламу сознательно пока не рассматриваем). В чем же тогда проблема и где наиболее достоверная информация о состоянии перспективного, или не перспективного, рынка органических удобрений. Попробуем разобраться вначале почему, при дефиците органических удобрений, не всегда у них налажен оптимальный сбыт ?!

Минусы органических удобрений:

1. 1. В отличии от минеральных удобрений, органика не дает такой прирост урожайности;

1.2. Длительное время на органические удобрения смотрели, как на "пережиток" отсталого ведения земледелия. С 60 годов прошлого столетия, началось массовое внедрение минеральных удобрений. К сожалению, на длительный период, на многие десятилетия, изучение влияния органических удобрений на различные культуры, и окружающую среду, было уделом исключительно ученых энтузиастов (Д.С.Орлова, И.В.Перминовой, Л.А.Христовой, и др). В результате отсутствия достоверных данных и практическому забвению этого направления в сельскохозяйственных ВУЗах, о работе этого вида удобрений, у большинства современных аграриев, к концу прошлого столетия, сложилось мнение, что органические удобрения - пережитки прошлого. Только за минеральными удобрениями будущее. В середине прошлого века некоторые ученые утверждали, что кибернетика - буржуазная лженаука, такое же восприятие культивировалось и в отношении органического земледелия. **Результат - негативное, либо настороженное отношение к органическим удобрениям.** (Положительная динамика изменения отношения к органическим удобрениям появилась ближе к 2010 году. Засоленные земли стали требовать все большее кол-во минеральных удобрений. Минералка, последние годы, резко поднялась в цене, а люди стали задумываться не только о стоимости, но и о качестве потребляемой продукции. Особенно это заметно по овощам и фруктам).

1.3. Находящийся еще в зачаточном состоянии рынок сертифицированной органической продукции, для которого необходимы, соответствующие, сертифицированные органические удобрения.

1.4. Отсутствие строго критерия оценки биологической активности препаратов, что приводит к неизбежному появлению на рынке фальсификата.

1.5. Абсолютное большинство аграриев не задумывается о природе исходного сырья приобретаемых ими органических удобрений и биодобавок. Не оспаривая общую полезность гуминовых удобрений, следует заметить, что в зависимости от сырья, технологии получения продукта, биологическая активность у последнего может резко отличаться от других представленных к продаже препаратов. Наибольшая биологическая активность присуща продукции, полученной из биогумуса (вермикомпоста).

Плюсы органических удобрений:

1.7. Резкое повышение стрессоустойчивости у различных сельскохозяйственных культур в условиях дефицита влаги, сильной жары, заморозков.

1.8. Возможность, как правило, использовать эти удобрения в одной баковой смеси со средствами защиты, что сокращает валовые затраты на обработку гектара. Нет необходимости дополнительно выводить технику в поле.

1.9. Позволяет применять их, в классическом современном полеводстве, совместно с минеральными удобрениями, снижая риски потери урожая, и повышая экономический эффект от одного гектара обработанной земли.

1.10. Снижение норм расхода средств защиты на 25% - 30%.

1.11. Сокращение сроков адаптации культуры, снятие гербицидного стресса, после обработки гербицидами, в среднем на 10-12 дней.

1.12. Использование органики, при необходимости, совместно с дополнительными микроэлементами в качестве "интенсивной терапии". Опрыскивание по листу в 5-8 раз быстрее и эффективнее, чем прикорневой подкормке.

1.13. Повышение качества урожая.

1.14. Естественная регенерация почвы, при отказе от внесения минеральных удобрений;

1.15. Применение гуминовых препаратов в животноводстве, птицеводстве, приводит к резистентности и продуктивности сельскохозяйственных животных и птиц.

1.16. Экологическая безопасность удобрений.

1.17. Восстановление плодородного слоя почвы.

Вывод:

а).Анализируя плюсы и минусы органических удобрений и биодобавок, в различных научных отчетах, диссертациях, статьях, был сделан неожиданный вывод. При огромном дефиците органических удобрений, крупные операторы - производители сельхоз.продукции, и торговые структуры, не заинтересованы в этом продукте, т.к. их интересы лежат в объемах, с большим количеством нулей в сумме оборота, а существующие на рынке производители органических удобрений, не в состоянии обеспечить интересующие таких "монстров" объемы товара, а следовательно их высокий доход. В результате, как в шахматах, "патовая" ситуация. Крупным операторам не интересны существующие производители, т.к. сложно собирать из многочисленных мелких фирм, находящихся порой на значительном удалении друг от друга, некий пул

однородной по форме, и качеству продукции, а раз так, то они эту позицию не закладывают в свои перспективные финансовые планы и не работают в этом направлении! В свою очередь, существующие производители органических удобрений, не в состоянии, при существующих технологиях, обеспечить интересующие крупных операторов продукцией больших объемов, с высокой биологической активностью, и удовлетворяющую современным международным требованиям к этому виду товара. (В некоторых странах, к органическому производству, не допускаются препараты из торфа, бурого угля, сапропеля).

б) Наиболее эффективное применение жидких форм органических удобрений по отношению к навозу или биогумусу (вермикомпосту), за счет быстрого усвоения препарата, при обработке по листу.

в) Отсутствие, в настоящее время, действительно крупных производителей жидких органических удобрений, способных не только нарастить, при необходимости, производственные мощности, но и обеспечить выпуск стандартизированной продукции, с гарантированной высокой биологической активностью.

2. Обоснование необходимости организации нового производства по выпуску высококонцентрированных жидких органических удобрений, на основе биогумуса, для сельского, лесного хозяйства и биодобавок для животноводства, птицеводства, в Крыму.

Сельское хозяйство Республики Крым находится в зоне рискованного земледелия. Если посмотреть на последние пять лет, то можно проследить результаты сбора урожая, на примере зерновых, когда в Крыму, в ряде районов, вводился режим ЧС в связи с засухой.

2013 год, Крым, Первомайский р-н. На полях, где были внесены минеральные удобрения, в результате полного отсутствия дождей, урожай составил **2-7 ц.га**. Там, где не применялась минералка, но и не обрабатывались органикой, посевы дождались, в ночь с 3 на 4 июня, сильный дождь. Результат, собрано **12 ц.га**. На полях, где не применялась минералка, но был проведен цикл обработки посевного материала органическими удобрениями "Сана-Там", и дважды, по листу, урожай составил **34 ц.га**. Этот результат был получен исключительно благодаря тому, что посевы, к началу сильного дождя, сохранились в лучшем состоянии, чем не обработанные органикой, и дождались благоприятных условий для своего роста.

Аналогичный пример наблюдался на виноградниках. В 2014 году, в условиях полного перекрытия подачи воды через Северо-Крымский канал, в хозяйстве "Крымские виноградники", Сакский р-н, с.Ромашкино, молодой виноградник рассчитанный на капельный полив, не получил ни грамма воды. Владельцы хозяйства ожидали, что виноградник не выдержит отсутствия полива и погибнет. Благодаря своевременным обработкам гуминовым препаратом "СанаТам", было получено до 80% от запланированного урожая, при капельном поливе... .

Убытки, в России от засухи, по предварительным данным на 2020 год, составляют около 40 (сорока) миллиардов рублей.

В настоящее время нами изменена и автоматизирована технология производства, а так же контроля качества биологической активности жидких

органических удобрений, и биодобавок, получаемых из биогумуса (вермикомпоста). Благодаря этому, появилась возможность на минимальных производственных площадях, около 300 - 400 м.кв., обеспечить круглогодичный выпуск продукции, на одной линии, в объеме 500 - 1.500 тонн в месяц. При необходимости, выпуск продукции может бытькратно увеличен путем установки параллельных производственных линий. Этот месячный объем, получаемых удобрений, позволяет произвести разовую обработку, по зерновой группе, от 200.000 до 600.000 гектар.

3. Что дает внедрение новой технологии производства ?

3. 1. Благодаря собственному НОУ-ХАУ, - изменению классической технологии производства препаратов из биогумуса получаем:

- Сокращение производственных площадей и обслуживающего персонала, в разы, при таких объемах выпускаемой продукции;
- Резкое увеличения объемов выпуска различной товарной продукции (удобрения, почвосмеси, биодобавки);
- Дополнительный инструментальный контроль качества сырья и готовой продукции;
- Максимальное снижение вредных факторов технологического процесса для персонала и окружающей среды;
- Существенное снижение себестоимости конечного продукта;
- Увеличивать, при необходимости, объемы выпускаемой продукции за счет установки параллельных производственных линий.
- Сокращать затраты на транспортные расходы, за счет получения высококонцентрированного препарата.
- Обеспечивать оперативную доставку товара конечному потребителю в любую точку, вплоть до применения авиации. (Достигается возможностью, за счет снижения всех накладных расходов, и физических объемов продукции).

(Предварительная оценка НОУ -ХАУ, Московской юр.компании, которая проводит независимую оценку объектов интеллектуальной собственности, с дальнейшей постановкой в ГНИ на баланс, как не материального актива, - от 70 до 400 млн.рублей на 17.10.2016г, что было эквивалентно от 1 до 6,6 млн \$ USA).

4. Объемы производства и конкурентоспособность:

Предполагаемый объем выпуска препарата, на одной линии, 500-1.500 тонн в месяц. Расход концентрированного препарата, по зерновым культурам, от 6 до 8,5 литров на гектар (полная обработка). После применения НОУ-ХАУ, за счет повышения концентрации препарата, без ухудшения качества удобрения, расход сокращается в 100 раз, т.е. 60 - 85 мл.литров на один гектар. Указанный объем производства высококонцентрированного удобрения, позволяет обработать, по зерновым, от 60 до 200 тыс. гектар.

4.1. **Опыт.** Собственного производства жидких органических удобрений в г.Евпатории с 2009г. Предприятие "Сана-Там" было признано лидером отрасли ТПП Украины, в 2012 году, и награждено золотой медалью. Наличие научной команды и практические навыки в производстве. Участие на выставке "Золотая Осень 2014 ", ВДНХ, г.Москва.

4.2. **Отличия:** Данное предложение отличается от имеющихся на рынке тем, что удалось решить:

4.2.1. Проблему выпуска больших объемов 100% высококонцентрированных органических удобрений, из биогумуса КРС, на малой производственной территории, в максимально сжатые сроки.

4.2.2. Впервые обеспечить экономически эффективную обработку полей с помощью мотодельтопланов, дронов (коптеров). Вместо 2-3 литров на 1 гектар (жидкого биогумуса - органического удобрения), сейчас норма составляет 20-30 мл. (Может применяется в одной баковой смеси с средствами защиты растений)

4.2.3. Наличием в Первомайском р-не Крыма мясомолочного комплекса на 6.000 голов КРС, который "производит" около 100.000 т.навоза в год, что может служить базой для производства собственного сырья (биогумусаКРС).

4.2.4. Возможность "подгонки" удобрения под требования заказчика. (Аналогов нет).

4.2.5. Обеспечить экологическую безопасность для окружающей среды и сотрудников предприятия.

4.2.6. Оптимально решить задачу по доставке нового концентрированного препарата в любую точку мира, любым видом транспорта. *(Один 20 тонный автомобиль обеспечивает новым высококонцентрированным препаратом, на однократную обработку, зерновой группы, примерно на 800.000 гектар).*

4.2.7. Возможность получать, по сниженным ценам, качественную с/х продукцию непосредственно от производителя, для реализации по своему усмотрению.

4.2.8. Благодаря изменению технологии производства, заявить себя на внешнеэкономических рынках, как крупнейшем производителе жидких органических удобрений, способных обеспечить их поставку, в практически не ограниченном количестве, в любую точку мира. Увеличение объема выпуска продукции обеспечиваются простым дублированием технологического оборудования на минимальных площадях. К ограничениям производства относятся только сбыт и сырье. В настоящее время, подобных предприятий, с такими объемами производства жидких органических удобрений, не существует.

5. ЭКОНОМИКА.

СПРАВОЧНО:

* Минимальная гектарная норма внесения органических удобрений, для зерновых, составляет 20т. навоза или 4т. биогумуса. Эту же потребность зерновых закрывает 5-8 литров "старого" концентрата "СанаТам". (Из одной тонны биогумуса

можно получить около 3-4 т. концентрата, что во много раз повышает рентабельность прямого внесения в почву).

**** Средняя рыночная стоимость литра стандартного концентрированного препарата из биогумуса КРС, на рынке России, от 3 до 8 \$ USA . Себестоимость литра, ориентировочно, около 1 \$ USA.**

Исходные данные задачи: Необходимо обработать 800.000 га зерновых, расположенных в 1.000 км. от производства удобрений.

СПРАВОЧНО:

* Минимальная гектарная норма внесения органических удобрений, для зерновых, составляет 20т. навоза или 4т. биогумуса. Эту же потребность зерновых закрывает 5-8 литров "старого" концентрата "СанаТам". (Из одной тонны биогумуса можно получить около 3-4 т. концентрата, что в много раз повышает рентабельность прямого внесения в почву).

**** Средняя рыночная стоимость литра стандартного концентрированного препарата из биогумуса КРС, на рынке России, от 3 до 6 \$ USA . Себестоимость литра, ориентировочно, около 1 \$ USA.**

Исходные данные задачи: Необходимо обработать 800.000 га зерновых, расположенных в 1.000 км. от производства удобрений.

- средняя стоимость 10 литровой штабелируемой канистры - 100 руб.шт;
- средняя стоимость 1 т/км 20 тонного автомобиля - 50 руб.км.

6.1. Первый вариант - "старый". (Для доставки необходимо 100 двадцати тонных автомобилей.)

(10 л.канистра, расход 2,5л.га). Разовая обработка одной канистрой = 4 га.

Стоимость тары (200.000 шт. x 150р.шт.) = 20.000.000 руб.

Транспортные расходы: 50 р/км x 1.000 км . x 100 авт = 5.000.000 руб.

Всего: 25.000.000 руб.

6.2. Второй вариант "новый"- высококонцентрированный препарат.

(10 л.канистра, расход 0,025л.га). Разовая обработка одной канистрой = 400 га.

Стоимость тары (2.000шт. x 100 р.шт.) = 200.000 руб.

Транспортные расходы: 50 р/км x 1.000 км = 50.000 руб.

(Для доставки груза необходим ОДИН двадцати тонный автомобиль.)

Всего: 250.000 руб.

***** Экономия денежных средств, для разовой обработки зерновых на площади 800.000 гектар, только на логистике, по состоянию на 2020 год, при условии**

необходимости перевезти новый органический концентрат, удобрения торговой марки "СанаТам", автомобильным транспортом, из пункта А в пункт Б, на расстояние:

Расстояние (км).	Старый вариант	Новый вариант	Экономия
1.000	25.000.000	250.000	24.750.000
2.000	30.000.000	300.000	25.000.000
3.000	35.000.000	350.000	25.250.000

(Экономия образуется из стоимости тары + пробег а/м).

6. Инвестиции и надежность их возвратности:

6.1. Для реализации проекта на технологическое оборудование при условии, что часть оборудования может быть приобретена б/у, а другая изготовлена в короткие сроки своими силами, составит около USA \$ 2.000.000.

6.1.1. Стоимость нового производственного здания, из сэндвич панелей, около USA \$ 500.000. (Точная сметная стоимость может быть получена у проектанта, строительной фирмы, после согласования всех уточняющих пожеланий с инвестором .)

6.2. Дополнительную устойчивость бизнесу придает выпуск биодобавок для сельского хозяйства, т.к. это полностью аналогичная удобрениям жидкость, для животных или птиц, но в отличие от удобрений, является товаром круглогодичного спроса. (Применяется в различной дозировке и не требует сложной, дорогостоящей, и длительной регистрации в министерстве сельского хозяйства).

6.3. Минимальные юридические формальности для организации экспорта данной продукции на внешние рынки.

6.4. Отработанные юридические вопросы по законной минимизации налоговой нагрузки при экспортных поставках.

6.5. При производстве, и организации стабильного сбыта, доходная часть составляет, при односменной работе:

№	Стоимость реализации 1 литра в USA \$.	Объем производства в м-ц и сумма дохода в USA \$		
		500 т.	1.000 т.	1.500 т.
1	2	1.000.000	2.000.000	3.000.000
2	3	1.500.000	3.000.000	4.500.000
3	4	2.000.000	4.000.000	6.000.000

* В доходную часть документа не включен дополнительный источник дохода - грунтосмеси, которые являются побочным продуктом производства гуминовых препаратов.

** Уникальные природные условия Крыма, имеющего различные климатические зоны, и практически все виды почв, позволяют, на условно небольшой

территории, оперативно проводить совместные исследования с учеными новых образцов препаратов для сельского, и лесных хозяйств различных регионов для дальнейшего внедрения результатов в производство.

20.05.2021г.

Учредитель и директор ООО "Сана-Там" Олег Николаевич Саулов.

т.моб. +7 (978) 753 20 33. Viber, WhatsApp, Signal, Telegram

Skepe: saulov88 E-mail: osaulov@mail.ru www.sanatam.com