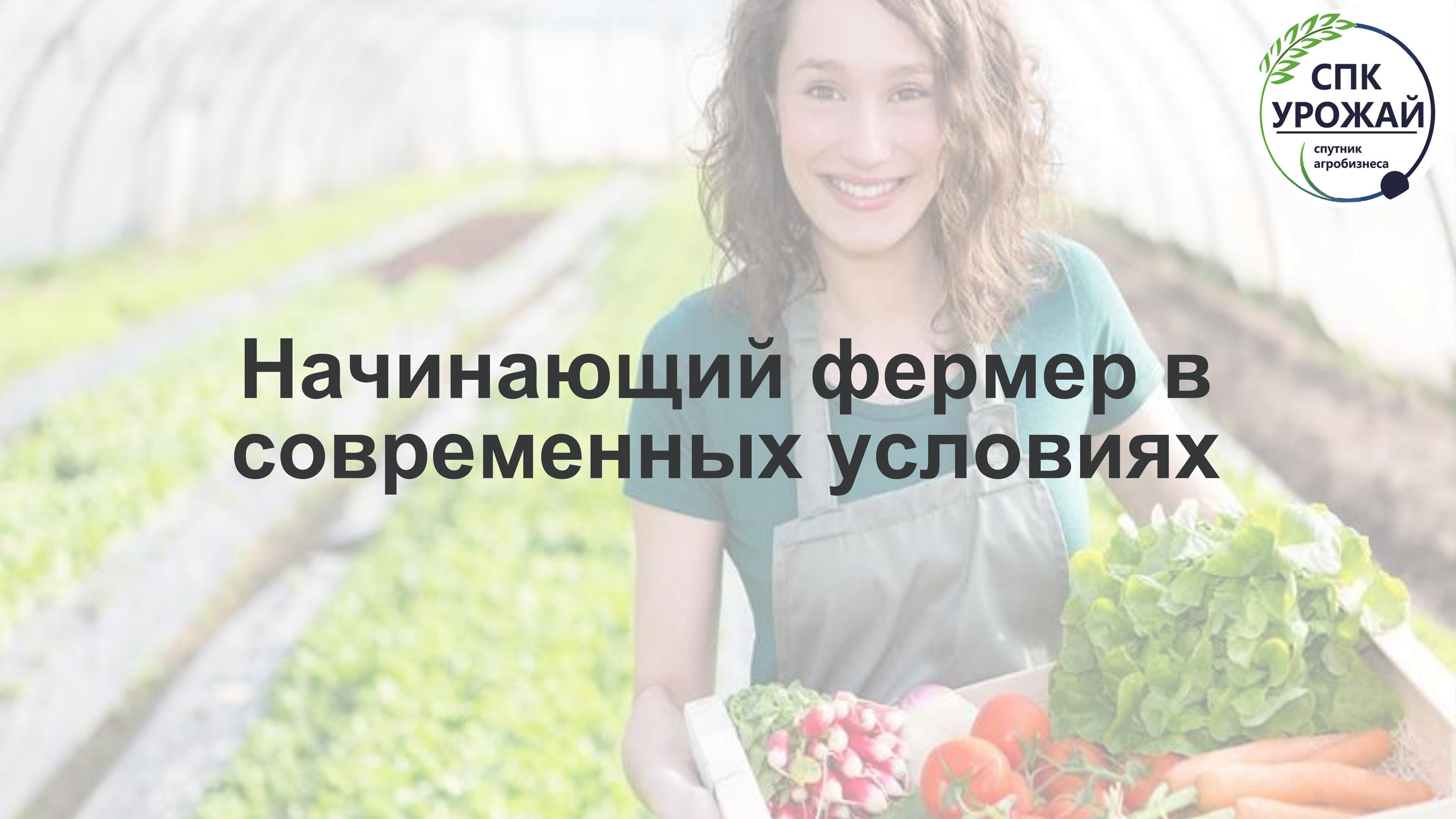


СПК УРОЖАЙ
спутник агробизнеса

Начинающий фермер в современных условиях

СПК УРОЖАЙ
спутник агробизнеса

Системный интегратор решений

Семена

Обучение

СЗР

Техника

Земельный банк >150 000 га.

Партнёры

Агро Эксперт Груп

Doctor Farmer

KWS

ВНИИМК

АМЕТИС

Бухаров Дмитрий

Директор по развитию
СПК Урожай

Консультант по развитию агробизнеса, маркетинга, автоматизации, разработке бизнес –стратегий.
Автор бизнес-планов,
Программ обучения в области сельского хозяйства

СПК УРОЖАЙ
спутник агробизнеса

Программа вебинара

Кооперация и перспективы агробизнеса

Как начать агробизнес если нет денег

Команда в проектах-агростартапах

Агробизнес как второе направление

#1. Кооперация и перспективы агро-бизнеса. Прогнозы и перспективы.

Основные тренды агробизнеса

Хорошая новость

Сельское хозяйство перспективная отрасль на ближайшие 100 лет! Это вечный бизнес!

Плохая новость

Сельское хозяйство уже не то! Современные условия сильно отличаются от тех что были еще 3-5 лет назад. Отрасль будет динамично меняться!

Основные тренды агробизнеса

1. Рост цен на ГСМ, СЗР, Удобрения
2. Риски дефицита продовольствия
3. Рост цен на продукцию СХ
4. Интенсификация и автоматизация
5. Укрупнение хозяйств. Вхождение мелких фермеров в холдинги

Основные тренды агробизнеса

Основные тренды агробизнеса

Основные тренды агробизнеса

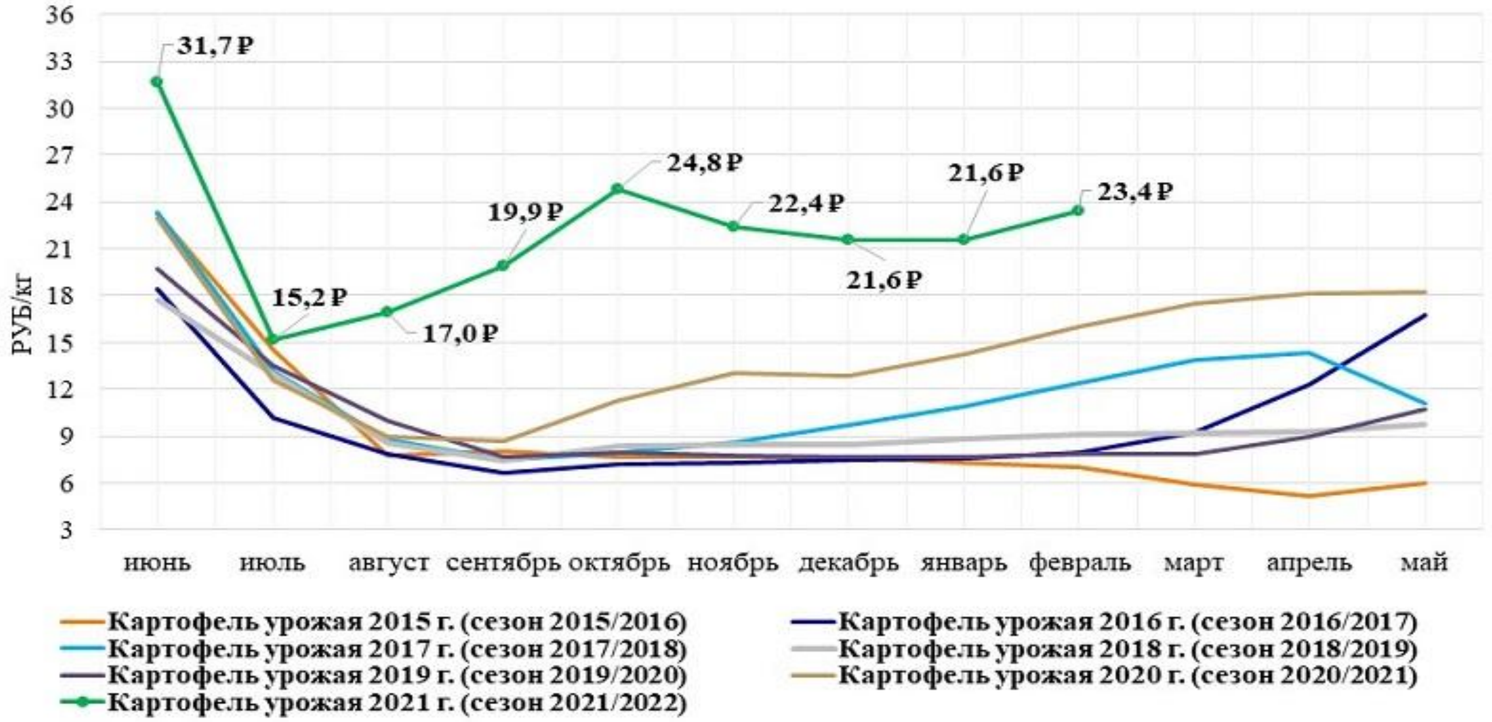
Основные тренды агробизнеса

Основные тренды агробизнеса

Основные тренды агробизнеса

Динамика оптовых цен на картофель (цены на объем в 20 тонн) российского производства по сезонам продаж, РУБ/кг без НДС

АБ центр | ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР АГРОБИЗНЕСА
ab-centre.ru



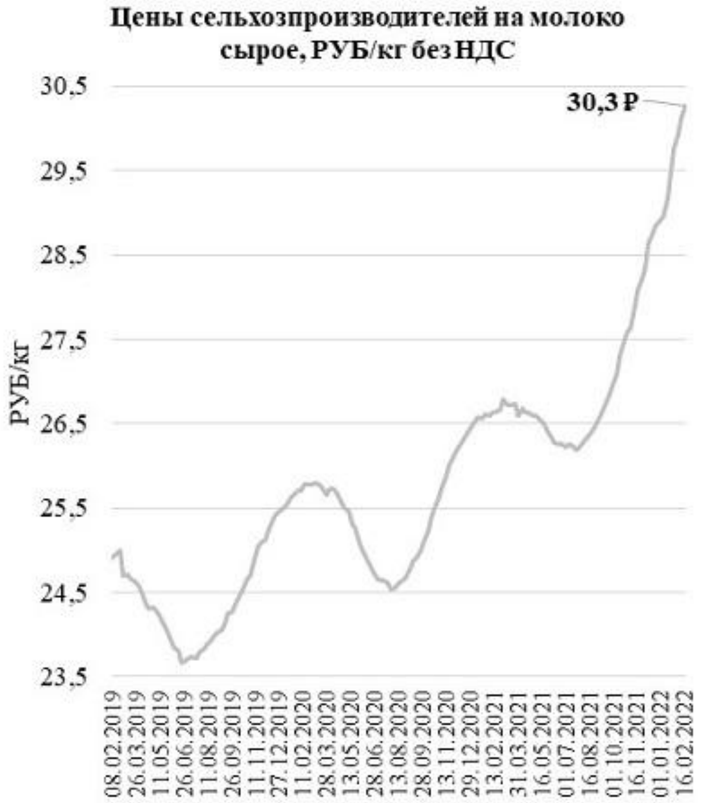
Важно! На данном графике цены в июне-июле - данные по Югу России, информация по ценам в августе-мае - данные по Брянской области. Февраль 2022 года – оценка на базе тенденций за первые три недели месяца.

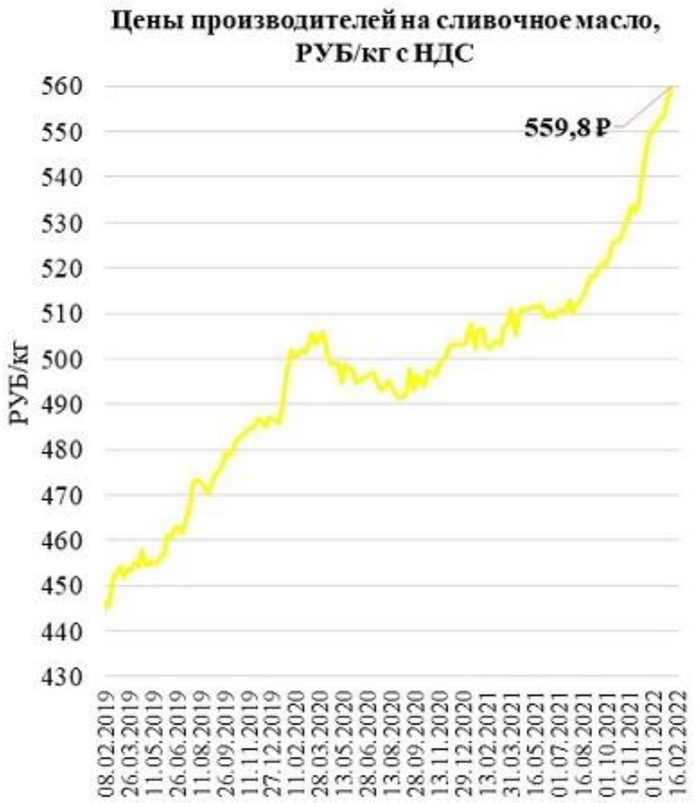
Источник: *АБ-Центр*

Основные тренды агробизнеса

Динамика средних оптовых цен на сырое молоко и сливочное масло в России в 2019-2022 гг., РУБ/кг

АБ центр ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР АГРОБИЗНЕСА ab-centre.ru





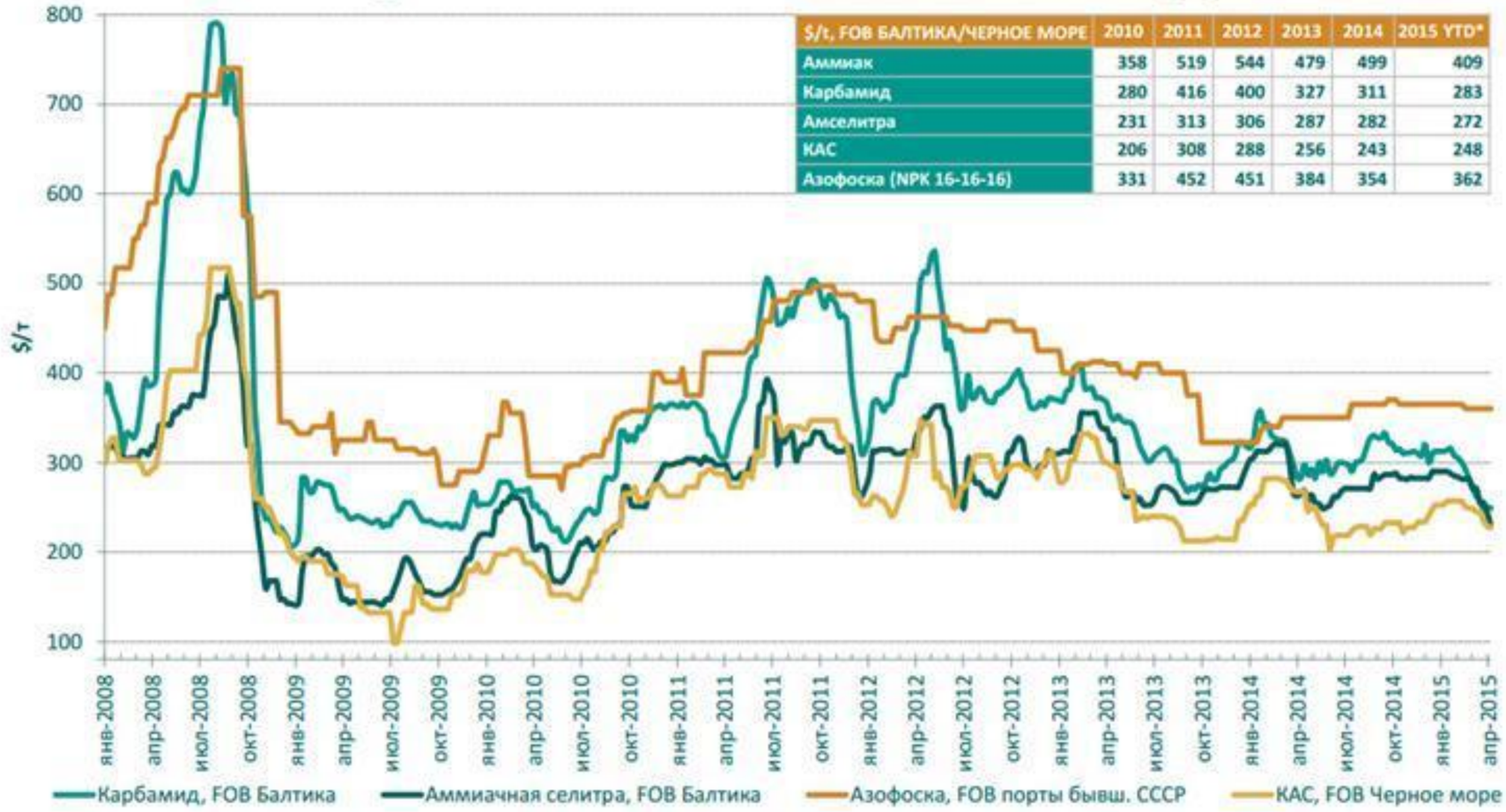
Источник: *Минсельхоз РФ*

Цена российской говядины установила новый рекорд. По данным ЕМИСС, в октябре говядина (кроме бескостного мяса) стоила в среднем 479,81 рублей за 1 кг. С начала года цена на говядину выросла на 13,7%. С января 2020-го — на 39%.

Основные тренды агробизнеса

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ

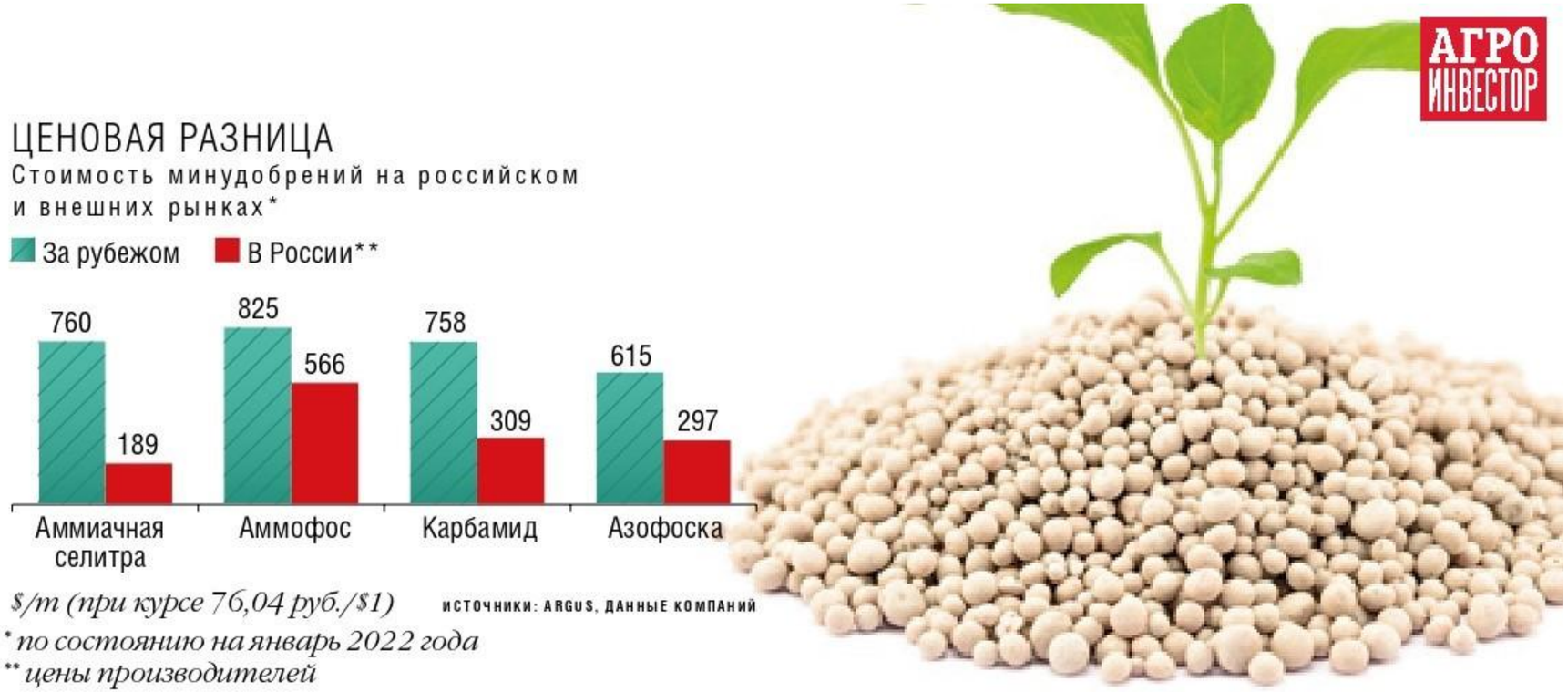
$/t, FOB БАЛТИКА/ЧЕРНОЕ МОРЕ	2010	2011	2012	2013	2014	2015 YTD*
Аммиак	358	519	544	479	499	409
Карбамид	280	416	400	327	311	283
Амселитра	231	313	306	287	282	272
КАС	206	308	288	256	243	248
Азофоска (NPK 16-16-16)	331	452	451	384	354	362



Основные тренды агробизнеса

Источник: Bloomberg

Основные тренды агробизнеса



Основные тренды агробизнеса

В Магадане значительно подорожало дизтопливо. Сейчас литр продают за 71 рубль, сообщает ГТРК "МАГАДАН".

Прежняя цена – чуть **больше 66-ти рублей, разница – почти 5 рублей**. В районах Магаданской области цены на «дизель» еще выше, в Ягодном она поднялась до **92-х с половиной рублей.**

Основные тренды агробизнеса

Агрохолдинги наступают…

«Черкизово» семьи Михайловых, главный производитель мяса в РФ, намерена разрастись на Восток. Компания хочет купить активы банка «Траст», выставленные на торги. Агрохолдинг попросил ФАС дать добро на покупку уральских активов:— «Здоровая ферма деликатесы», «Здоровая ферма», «Уральская мясная компания» и «Уралбройлер» в Челябинской области— ряд компаний, входящих в ГК «Русское зерно» в Башкирии.

«Мираторг» братьев Линников запустил собственную сельскохозяйственную академию. Агрохолдинг предлагает бесплатную полномасштабную подготовку механизаторов и комбайнеров. Компания гарантирует рабочие места сразу после обучения.

Продовольственный кризис в ЕС взвинтил цены на качественную баранину. Европейские потребители переходят на мясо кур.

Стать частью холдинга или создать кооператив.

Конкуренция с холдингом может быть прямой или товарной

Основные тренды агробизнеса

Выход для начинающих фермеров

Реальная кооперация и сотрудничество

Выгоды кооперации

Снижение налоговой нагрузки

Рост выручки от реализации

Оптимизировать производственные процессы

Снижение закупочных цен
(техника, семена, СЗР , корма, прочее)

Экономия на услугах
(юристов, бухгалтера, и т.д.)

Выгоды кооперации

Кооператив может упорядочить и оптимизировать процессы:

1. **Управления**
2. **Производства**
3. **Сбыта**
4. **Закупки**

СПК УРОЖАЙ
спутник агробизнеса

#2. Как начать агробизнес если нет денег

Агробизнес с «нуля»

Что делать если денег для старта нет:

1. Развиваться шаг за шагом. Делать только то, что по возможно
2. Занять денег у друзей и знакомых
3. Взять кредит в банке
4. МФО
5. Гранты на развитие

Агробизнес «с нуля»

1. Начните с малого.

2. Сделайте пробный шаг. Окунитесь в особенности бизнеса. Поймите его плюсы и минусы , а потом масштабируйте.

3. Протестируйте идею/гипотезу с помощью простейших методов моделирования, о них мы уже рассказывали в прошлом году.

Как выбрать направление деятельности

Давайте построим бизнес-модель бизнеса.
Заполните матрицу отвечая на вопросы как можно полнее.

Ключевые партнёры

Условия работы с поставщиками?
Кто ключевые партнёры?
Кто поставщики Ваших конкурентов?

Ключевые виды деятельности

Себестоимость Ваших продуктов?
Как её можно оптимизировать?
Сколько стоит продвижение товаров/услуг?

Ключевые ресурсы

Люди – как привлечь людей?
Сколько платить? Как мотивировать?
Где брать финансирование на старт?
Как и когда выйти на самоокупаемость

Структура издержек

Каков бюджет на ближайшие 6 месяцев?

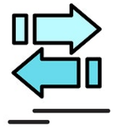
Как выбрать направление деятельности

Давайте построим бизнес-модель бизнеса.
Заполните матрицу отвечая на вопросы как можно полнее.

Ценностное предложение

В чем ценность вашего продукта?
Почему клиент будет работать именно с вами?

Взаимоотношения с клиентами



Что ждет от Вас клиент? Нужны ли ему клиентские сервисы? Доставка? Служба поддержки?

Каналы коммуникации и сбыта

Какие каналы Вы будете использовать? Какие у них особенности и стоимость? Какие каналы самые эффективные?

Потребительские сегменты

Что ожидают от Вас клиенты?
Кто главный потребитель?
Какие потребности Вы удовлетворяете?
Какие сегменты рынка Вы хотели занять?

Структура доходов

Способы монетизации?
Как можно зарабатывать больше?

Как выбрать направление деятельности

Протестировав все гипотезы и направления выявляем самую сильную. Которая наиболее детализирована в матрице. Это и будет самое сильно направление.

Стратегия: вход в рынок «сильным плечом»

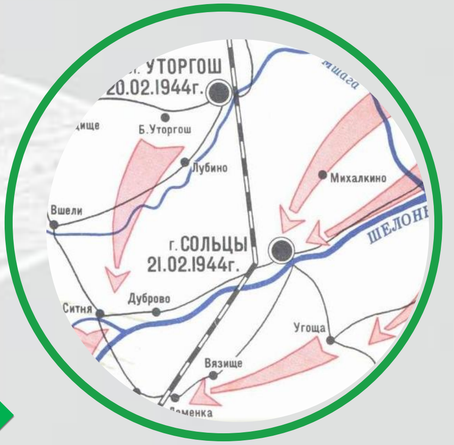
Заполнение матрицы стоит производить совместно с консультантами.
Это позволит не попасть в ловушку самозаблуждения и самоуспокоения!

Как стартовать без денег

На основании имеющихся средств (имущества и денег) генерируем гипотезы для агростартапа

Определяем его сильные стороны, исходя из нашей оценки со стороны

Тестируем идеи по матрице, составляем бизнес-модель



Определяем наиболее оптимальное направление деятельности

Важно: Первый этап – это продавать излишки. Ставка на крафтовую продукцию. Расчет на «игру вдолгую». Это не основной источник доходов.

Кейс : 2 га земли на Кубани

Сады

- Яблони
- Груши
- Виноградник
- Слива

Теплицы

- Томаты
- Огурцы
- Клубника
- Зелень
- Цветы

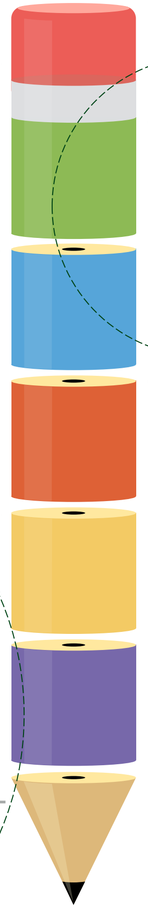
Карта ваших возможностей

Команда профессионалов

Профессионалы могут решить даже самую сложную задачу. Создайте свой «оркестр» в агросекторе.

Материально сырьевая база

(Земля, СЗР, Семена, оборудование, здания, С/х техника)



Ниша

Новая ниша , еще не занята или мало занятая конкурентами

Капитал и финансы

Достаточные накопления или стабильный источник финансирования.

Продукт

Ваш продукт способен «взорвать» рынок, уникальный продукт, особые качества привычного продукта

Дистрибуция

Доставка сырья или полуфабрикатов на переработку или продукции к рынкам сбыта

Рынки сбыта и маркетинг

Продажа конечному потребителю. Товарная полка – финишная прямая. – вот Ваше сильное преимущество!

СПК УРОЖАЙ
спутник агробизнеса

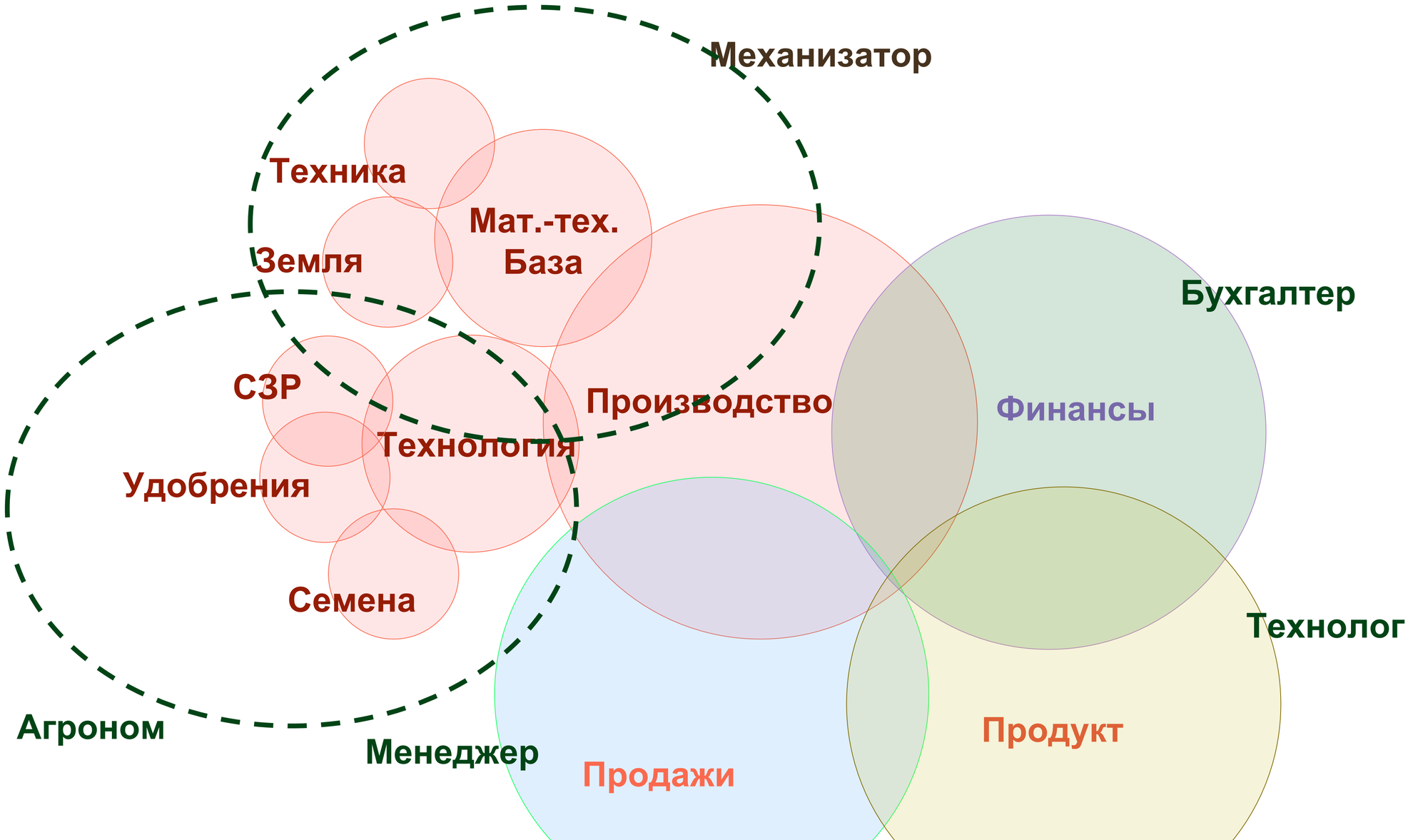
#3. Роль команды в проектах агро-стартапах

Ключевые компетенции фермера

Проблема фермера – все в одном лице.
И механизатор, и юрист, и бухгалтер, и агроном.

Нужна группа помощников по каждому направлению

Роли в команде агростартапа



Проблемы роста: группа - команда

«Фермер-одиночка»

«Группа поддержки»

«Группа товарищей»

«Команда»

Проблемы роста: группа VS команда

Группа

Команда

1. **Ответственность за достижение целей несет руководитель**
2. **Ответственность участника группы существует только перед руководителем**
3. **Нормы и правила, контроль и взаимодействие осуществляет лидер – руководитель.**
4. **Объединяющая сила - руководитель группы**
5. **Каждый член группы знает только свою задачу. Цели группы редко вызывают интерес.**
6. **Система стимулирования в первую очередь ориентирована на личные результаты**

1. **Совместная работа.** Это как единый организм, который действует сообща. Каждый участник взаимодополняет другого.
2. **У каждого участника свое позиционирование , роль в команде.** За ролью закрепляются границы ответственности, задачи, которые известны другим членам команды.
3. **Коммуникация.** Каждый участник открыт с другими, нацелен на решение, а не на конфликты.
4. **Автономия.** Команда представляет собой некую автономную единицу в какой-либо структуре. Она располагает своими собственными способами взаимодействия с «внешним миром».
5. **Синергия.** Совместная работа дает особый синергетический эффект.

Проблемы роста: группа - команда

«Формирование»

•Вежливость.
•Осторожность.
•Слабая заинтересованностью общим делом.
•Поверхностное общение между участниками.
•Отсутствие личных взаимосвязей.

«Бурление»

•Выявление личных интересов и ожиданий.
•Проявление личных качеств.
•Объединение в малые группы.
•Конфронтация.
•Конфликты, оспаривание правил и норм.
•«Проверка» друг друга.
•Уход из группы.

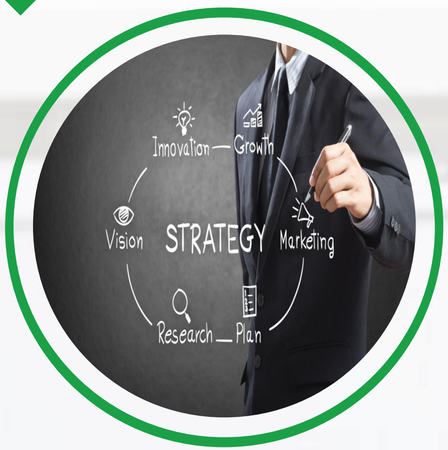
«Нормирование»

•Вырабатывают новые общие правила.
•Формируют способы взаимодействия между собой и с внешним миром.
•Объединяются вокруг общих целей.

«Функционирование»

•Зарождение близких личных отношений.
•Поддержку друг друга.
•Гибкое взаимопонимание.
•Комфортную атмосферу.
•Эффективное достижение общих целей.
•Личное и профессиональное развитие.

Роли и типажи в команде



«Координатор»

это фактический руководитель, умеющий распределять работу в соответствии со способностями каждого и сглаживать конфликты

«Контролёр»

Высказывает сомнения и опасения. Неспешный в суждениях. Плохо увлекается перспективой и требует доведения начатого до конца.

«Мотиватор»

Неунывающий и энергичный, но требующий ясности и логики в поведении команды и каждого её члена. Устойчив к стрессам и не поддаётся панике.

«Вдохновитель»

этот человек поддерживает координатора, когда тот начинает терять уверенность в успехе, помогает разрешать конфликты. Дипломатичен и спокоен.

Роли и типажи в команде

«Генератор идей»

наполнен креативом и умеет отстраненно взглянуть на проблему, обладает высоким IQ. Отмахивается от мелочей, не терпит указаний и критики, нередко обидчив и неконтактен.

«Аналитик»

проницательный человек, умеющий видеть суть вещей и воспринимающий любое явление во всей совокупности его признаков

«Исследователь ресурсов»

его взгляд за горизонт. Он ищет возможный потенциал не только в ближайшем окружении, но и за его пределами, где у него огромное количество контактов.

«Реализатор»

На все предложения он смотрит с позиции - как это можно реализовать, и «заземляет» безудержную фантазию, если она отрывает от реалий и не приносит пользы.

Роль команды в агробизнесе

Команда в состоянии выполнить финансовую цель предпринимателя

Подбор людей в команду необходимо начинать даже на стадии планирования.

СПК УРОЖАЙ
спутник агробизнеса

#4. Агробизнес как второе направление.

Агробизнес - второе направление

Причины ухода в сельское хозяйство:

- Наличие «избыточной мощности» (материальные ресурсы)
- Некуда «припарковать» капитал
- Диверсификация рисков
- Наследство
- Жадность и зависть

Агробизнес - второе направление

Покупка investor

Капитал + команда

Развитие «с нуля» inventor

Материальные ресурсы + предпринимательские способности

Агробизнес - второе направление

Инвестиции+Грант

Ресурсы+Грант

Ключевая особенность сельского хозяйства – вложения в него достаточно крупные, и их нужно рассчитывать на долгий срок. Например, в разведении молочного скота расходы будут крупными – купить или арендовать землю, построить загон, подвести инженерные коммуникации, подготовить оборудование, закупить сам скот и т.д.

Агробизнес - второе направление

Опасности:

Новое направление поглотит весь капитал;

Причины:

1) Ошибки при планировании;
2) Непредвиденные обстоятельства (стихийные бедствия, эпизоотии);
3) Отсутствие команды профессионалов, группы поддержки, советников.

СПК УРОЖАЙ
спутник агробизнеса

Агробизнес - второе направление

Выделенные на старт деньги должны окупиться на 1-2 сезон

Прибыль не должна быть высокой, но стабильной

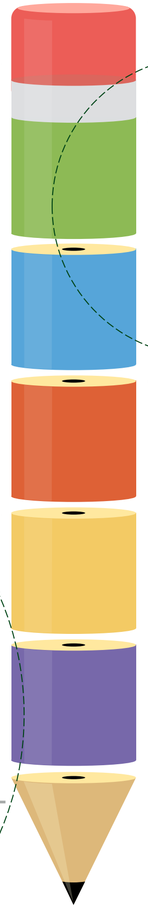
Карта ваших возможностей

Команда профессионалов

Профессионалы могут решить даже самую сложную задачу. Создайте свой «оркестр» в агросекторе.

Материально сырьевая база

(Земля, СЗР, Семена, оборудование, здания, С/х техника)



Ниша

Новая ниша , еще не занята или мало занятая конкурентами

Капитал и финансы

Достаточные накопления или стабильный источник финансирования.

Продукт

Ваш продукт способен «взорвать» рынок, уникальный продукт, особые качества привычного продукта

Дистрибуция

Доставка сырья или полуфабрикатов на переработку или продукции к рынкам сбыта

Рынки сбыта и маркетинг

Продажа конечному потребителю. Товарная полка – финишная прямая. – вот Ваше сильное преимущество!

Подведём итоги:

1. В современных условиях кооперация – выход из сложной ситуации
2. После теста гипотезы можно определиться с направлением деятельности.
3. Построение команды – ключ к успеху в агробизнесе.
4. Определяем кто мы: investor или inventor
5. Анализируем возможности открытия второго направления
6. Только наличие системы позволит вырасти бизнесу

Бухаров Дмитрий

8-900-290-10-34

dbuharov@yandex.ru

1. Написать письмо с темой «Хочу на консультацию»
2. Получить от меня опросный лист и дату консультации
3. Пройти бесплатную консультацию

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!