

Инвестиции в тепличное хозяйство

Стремительный рост устойчивого
сельскохозяйственного сектора



ВОЗРОЖДЕНИЕ

Рынок органической продукции в России и задачи проекта


Российский рынок эко-продуктов растёт на 8% в год, с оборотом свыше 1 трлн рублей.

Рынок данных продуктов на октябрь 2025 года обеспечен не более, чем на 50% в данном сегменте (из доклада Правительства Р.Ф.)


Проект создаёт канал прямых продаж, обеспечивая контроль качества и премиум-статус продукции.




Ключевые преимущества инвестиционного проекта



Премиальная экологическая продукция востребована ведущими торговыми сетями и ресторанным бизнесом, подтверждая успешность рыночного предложения и сильный потребительский спрос. Дефицит данной продукции даже в премиальных магазинах показывает состояние рынка на сегодняшний день. Существует устойчивый потребительский спрос на указанную продукцию, однако покупатели испытывают трудности с её поиском.



Минимальный гарантированный ежемесячный доход 2–2,5% (прописанный в договоре) обеспечивает стабильность вложений в первые этапы, а годовая доходность достигает 36–52%, подтверждая эффективность бизнеса.



Участие в государственных грантовых и субсидиарных программах повышает капитализацию проекта и снижает финансовые риски для инвесторов.

Бизнес-модель

1

Управляющая
компания строит
теплицу,
подключает
коммуникации
и запускает
первый
цикл

2

Производится
посадка
выбранной
культуры

3

Управляющая
компания
выращивает
урожай
и реализует
его через свои
каналы
сбыта.



Механизмы снижения инвестиционных рисков

1. Материальная база проекта

Все инвестиции направляются на :

- строительство теплицы
- подключение инженерных систем
- оборудование теплицы всеми необходимыми системами (отопление, вентиляция, доп.освещение, капельный полив)
- закупка почвогрунта
- закупка посевного материала (саженцы или семена)
- закупка инвентаря и расходников
- оборотный фонд для функционирования теплицы в первые 2-3 мес.

что отражается
в официальной бухгалтерской документации и
подкрепляет финансовую устойчивость проекта.
Также, фото и видео отчетность подтверждает
прозрачность работы и использования целевых средств.



Механизмы снижения инвестиционных рисков



2. Наличие собственного рынка сбыта

Преимущественно из конечных покупателей формирование правильной целевой аудитории (ЗОЖ, спортсмены, средний класс, который ценит формулу "мы то - что мы едим").

Поставка осуществляется по принципу : "утром на грядке - в обед на столе". Таким образом, при таком общем качестве люди становятся нашими постоянными покупателями.

Механизмы снижения инвестиционных рисков

3. Грантовая поддержка



Участие в федеральных грантовых программах повышает капитал предприятия и снижает финансовую нагрузку инвесторов, способствуя дополнительной защите вложенных средств. Размер грантов достигает до 70% от вложенных средств.

Договорные гарантии доходности

Инвестиционные договоры предусматривают минимальный гарантированный ежемесячный доход в диапазоне 2–2,5%, обеспечивая стабильность и безопасность вложений на начальном этапе.

Годовая доходность проекта достигает 36–52%, отражая успешное развитие бизнеса и высокую рентабельность инвестиций.

Регулярная и прозрачная финансовая отчётность позволяет инвесторам отслеживать эффективность использования капитала и соблюдение договорных обязательств.



Потребительский спрос на премиальные экологически чистые продукты

- Рост экологической осознанности

Потребители всё активнее выбирают биопродукты, заботясь о здоровье и окружающей среде, что стимулирует спрос на качественное мясо высшего класса.

- Прямой путь : «от поля до полки без посредников»

Исключение из схемы нашей работы партнеров-поставщиков, ритейлеров и прочих посредников, которые зарабатывают на каждом этапе поставки продукции до конечного покупателя и выход на концепцию модели "сами вырастили - сами продали покупателю" позволяет получить максимальную доходность проекта.

- Основные рынки сбыта

Наибольший спрос наблюдается в мегаполисах и туристических регионах с высоким уровнем доходов и вниманием к качеству питания.



2
варианта
сотрудничества
обеспечивают
гибкость участия
и юридическую
защиту инвестиций.

Инвесторы могут выбрать между
полной долей с управлением
и пассивным вложением капитала
с минимальным участием.

Схема работы : Инвестирование

1

сумма вложений от 700.000 руб.

(договор инвестиционного займа) доходность до 48% годовых (проценты выплачиваются ежемесячно)

обеспечение оборотные средства компании (реализуемая продукция)

срок действия договора до 1 года;

2

сумма вложений от 2.500.000 руб.

(договор управления, договор купли-продажи + агентский договор по управлению имуществом с целью получения прибыли)

доходность - 36%-52%~ 44%

обеспечение имущество, оборудование,

(принадлежит инвестору, мы выступаем как управляющая компания)

распределение прибыли 50 на 50;

3

сумма вложений от 10.000.000 р.

(договор управления, договор купли-продажи + агентский договор по управлению имуществом с целью получения прибыли),

доходность ~ 56% обеспечение имущество, оборудование (принадлежит инвестору,

мы выступаем как управляющая

компания) распределение прибыли 60 на 40 (где 60 инвестора).

Схема работы : Приобретение доли/ партнерство

1

сумма вложений от 700.000 руб.

(договор инвестиционного займа) доходность

до 48% годовых (проценты выплачиваются ежемесячно)

обеспечение оборотные средства компании (реализуемая продукция)

срок действия договора до 1 года;

2

сумма вложений от 2.500.000 руб. (договор о создании совместного бизнеса, договор об учреждении дочерней компании), доходность партнера ~ 44%, обеспечение имущество, оборудование, продукция (находится в долевой собственности), распределение прибыли в соответствии долей 50 на 50;

3

сумма вложений от 10.000.000 руб. (договор о создании совместного бизнеса, договор об учреждении дочерней компании), доходность ~ 52%, обеспечение имущество, оборудование, продукция (партнер может влиять на операционную систему), прибыль распределяется в соответствии долей 50 на 50



Этапы запуска проекта

- Первичное финансирование и закупки

После получения инвестиций осуществляется строительство тепличных блоков и технологического оборудования, необходимых для начала производства премиальной продукции. Данные процессы проходят с максимальной прозрачностью.

- Регистрация и сертификация продукции

Производство регистрируется в соответствующих органах, проводится сертификация, соответствующая экологическим стандартам.

Данная продукция сертифицируется по стандартам "ЭКО".

- Выход на рынок и масштабирование

После начала реализации продукции осуществляется реализации на наш рынок сбыта с постепенным расширением и привлечением дополнительных грантов для масштабирования деятельности.





Инвестиционная привлекательность и перспективы роста

Проект обеспечивает стабильную доходность с минимальными рисками за счёт прозрачного управления, государственной поддержки и устойчивого спроса, создавая надёжную платформу для долгосрочных вложений.