**Бизнес с нуля: 7 шагов к молочной ферме**

*Рынок сырого молока в России растет, что делает его привлекательным для нового бизнеса. Разбираемся для вас, как запустить молочную ферму, сколько вложений потребуется и какие подводные камни могут ждать фермера*

Как и любой бизнес, молочная ферма имеет свои преимущества и недостатки. Плюсы молочного бизнеса:

* стабильный спрос на молочную продукцию;
* возможность компенсировать затраты по программе господдержки;
* высокая рентабельность;
* срок окупаемости 3–5 лет.

К недостаткам бизнеса относятся:

* риски убытков при несвоевременной реализации товара, так как молоко – скоропортящийся продукт;
* значительные первоначальные вложения;
* сложный уход за крупным рогатым скотом.

**Сколько стоит молочная ферма**

Стартовые вложения на открытие молочной фермы могут существенно отличаться в зависимости от следующих факторов:

* количество закупаемых животных;
* штат сотрудников;
* варианты обеспечения кормов для КРС;
* наличие в собственности земельного участка.

Например, агрофирма «Жуковская», расположенная в Калужской области, инвестирует в запуск новой молочной фермы на 1,1 тыс. коров более 1 млрд руб. Если вы пока не готовы таким вложениям, можно начать с меньших объемов. Тем более, что по статистике небольшие фермы, где содержится до 100 коров занимают 40% рынка сырого молока; еще 30% приходится на средние фермы с поголовьем более 100 коров, и только 20% вносят крупные хозяйства с несколькими сотнями голов крупного рогатого скота.

**Чек-лист создания молочной фермы**

*Шаг 1: регистрация бизнеса*

Выбирая организационно-правовую форму, нужно отталкиваться от масштабов будущего бизнеса. Если начинать с тысяч голов не планируется, лучше зарегистрировать крестьянское фермерское хозяйство (КФХ), членами которого могут быть только родственники. Особенность в том, что все имущество КФХ находится в общей собственности его участников.

Если планируется содержать 50 и более коров, лучше зарегистрировать ИП. Потребуется выбрать коды ОКВЭД. Для молочной фермы подойдут:

Код ОКВЭД 01.41.1 – Разведение молочного крупного рогатого скота.

Код ОКВЭД 01.41.21 – Производство сырого коровьего молока.

Код ОКВЭД 46.33.1 – Торговля оптовая молочными продуктами.

Также для организации молочного бизнеса необходимо собрать пакет документов, который включает в себя:

* договор аренды на землю и помещение;
* свидетельство о регистрации КФХ или ИП;
* разрешение от пожарной инспекции;
* справку от ветеринарной службы;
* разрешение Роспотребнадзора на реализацию продукции;
* сертификаты на продукцию, которые подтверждают ее качество.

Регистрация КФХ обойдется в 800 руб., ИП – в 4 тыс. руб. Это размер госпошлины, но можно избежать этих расходов, если пройти электронную регистрацию, например, через [сервис на Своем Фермерстве](https://svoefermerstvo.ru/legal-support?category=%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B8%D1%81%D1%8B). Подробнее как зарегистрировать бизнес рассказали в нашей [статье](https://svoefermerstvo.ru/svoemedia/articles/tjaga-zemle-kak-stat-fermerom), а о выборе системы налогообложения – [здесь](https://svoefermerstvo.ru/svoemedia/articles/sam-sebe-prodavec-magazin-i-kafe-na-ferme).

Сразу выбираем банк-партнер, это важный шаг, особенно в начале бизнеса. Мы сравнили ведущие банки по стоимости РКО для нового бизнеса и другим показателям [здесь](https://svoefermerstvo.ru/svoemedia/articles/trudnosti-vybora-kakoj-bank-luchshe-dlja-fermera).

*Шаг 2: земля*

Земельный участок для молочной фермы должен иметь достаточную площадь – от 10 соток, для размещения коровника, загона для летнего выгула КРС, складских помещений, в которых будут храниться корма и готовая продукция. Также необходимо место для хранения инвентаря и оборудования. Площадка должна быть ровной и находиться рядом с пастбищами и лугами, это позволит сократить расходы на заготовку кормов. Поэтому 10 соток – это минимум, лучше иметь несколько гектаров.

При размещении фермы стоит продумать каналы продажи молока, поэтому лучше размещать молочный бизнес рядом с крупными молокозаводами, заводами по производству сыров и т.д.

Стоимость аренды в регионах различается, на нее влияют также транспортная доступность и другие факторы. Например, в Башкортостане земля сельхозназначения сдается в аренду по цене от 1–25 тыс. за гектар, в Московской области можно арендовать участок 2,5 га за 25 тыс. руб. в месяц. В среднем аренда участка земли площадью 1–2 га обойдется **120 тыс. руб.** в год.

*Шаг 3: коровник и оборудование*

Можно реконструировать имеющееся строение или построить новое. В любом случае, это потребует существенных вложений.

*Важно: строение должно располагаться не менее чем в 300 м от жилых домов, рядом должен быть источник воды – ее потребуется много.*

Коровы могут содержаться по привязной, беспривязной или другой технологии. Но в любом случае площадь коровника рассчитывается, исходя из нормы 6 кв. м на одну голову скота. Площадь стойла для взрослого животного – не менее 3 кв. м, также потребуется площадь для размещения систем автоматической подачи кормов и воды, хранения кормов и т .д. В помещении, где будут содержаться коровы, обязательно нужны окна, чтобы помещение попадал естественный свет. Высота потолков не должна быть менее 2,5 м, в коровнике потребуется система вентиляции.

Кроме того, нужно использовать теплоизоляционные материалы, чтобы животные не переохладились. Температура воздуха в помещении, где содержатся животные, даже зимой не должна опускаться ниже нуля.

Для выгула коров потребуется обустроить отдельный загон. Лучше, если он будет примыкать к коровнику.

Строительство коровника на 20 голов стойлового содержания из сэндвич-панелей будет стоить порядка **100 тыс. руб**. В цену входят стойловое оборудование, системы поения, навозоудаления, вентиляции и энергосберегающего освещения.

Для эффективной работы фермы необходимо закупить оборудование и специальную технику. Их количество зависит от поголовья.

На этапе запуска фермы потребуются:

* линии подачи кормов;
* поилки;
* оборудование для дойки;
* агрегат подогрева воды;
* охладитель молока;
* аппарат для обработки копыт;
* холодильники.

Если планируется открыть небольшую ферму с количеством коров не более 20, то в первое время можно заменить автоматические процедуры ручным трудом. По мере роста поголовья и получения прибыли можно будет докупить необходимую технику.

Также потребуется трактор или грузовик для полевых работ, вывоза мусора и перевозки.

В целях экономии можно приобрести бывшее в употребление оборудование. Если оно будет в хорошем состоянии, потребность в замене деталей и ремонте в процессе эксплуатации будет минимальной.

*Лайфхак:* сэкономить можно, покупая необходимое оборудование в фермерском маркетплейсе Своё Фермерство: для клиентов Россельхозбанка (и владельцев [бизнес-карты Фермера](https://svoefermerstvo.ru/corporate-card)) предусмотрены специальные цены, акции и бонусы.

Расходы на оборудование, технику, инвентарь для фермы на первом этапе оценим в **5 млн руб.**

*Шаг 4: выбор породы и покупка скота*

Параллельно с обустройством коровника, нужно заняться выбором породы. Самые лучшие молочные породы, которые дают высокие надои:

1. [Голштинская](https://svoefermerstvo.ru/catalog/golshtinskaja-poroda)

* Удои: 7000-7500 кг/год.
* Качество молока: жирность — 3,8%, белок — до 3,2%.
* Цена**:** от 230 руб/кг веса.

2. Джерсейская

* Удои: 5000 кг/год
* Качество молока: жирность — до 6-7%, белок — до 3,9%.
* Цена: от 400 руб/кг веса

3. Красная степная

* Удои: до 4000 кг/год
* Качество молока: жирность — до 3,9%, белок — до 3,5%
* Цена: от 200 руб/кг веса

Подробнее о молочных породах КРС подробно рассказали в [статье](https://svoefermerstvo.ru/svoemedia/articles/top-10-molochnyh-porod-korov). Изучить цены, выбрать и купить животных можно [здесь](https://svoefermerstvo.ru/catalog/krupnyj-rogatyj-skot).

Расходы на покупку животных могут различаться в зависимости от их возраста и породы. Например, нетеля красно-пестрой породы можно купить за 210 тыс. руб., джерсейские племенные коровы продаются по 230 тыс. руб., а дойную корову неизвестной породы предлагают за 50 тыс. руб. Средняя стоимость одной дойной коровы 100 тыс. рублей. Если покупать племенной скот, для закупки 20 коров потребуется **4,6 млн руб**. При покупке молодняка вместо дойных коров можно значительно сэкономить. Например, тёлки голштинской породы продаются по 90 тыс. руб. Но получение дохода от фермы отодвинется, как минимум на 12 месяцев, так как молодых животных еще нужно вырастить.

Даже при наличии собственных кормов, расходы на их заготовку, а также покупку необходимых витаминных добавок составят не менее 750 тыс. руб.

К этой же статье расходов отнесем расходы на ветеринарное обслуживание. Услуги ветеринара необходимы для лечения и профилактики заболеваний вымени, копыт, репродуктивных органов. Также приходится обращаться в ветеринарную службу для проведения контроля качества продукции. В год обслуживание обходится не менее 5 тыс. рублей на одну корову. На 20 голов потребуется 100 тыс. руб.

*Шаг 5: набор персонала*

Количество сотрудников зависит от числа голов в стаде, размера производства и автоматизации фермы. Для ухода за небольшим поголовьем потребуются 4 человека – 2 доярки и 2 разнорабочих, которые будут работать посменно. Средняя зарплата – 50 тыс. руб. с учетом налогов. Это 200 тыс. руб. в месяц и **2,4 млн руб. в год**. В КФХ наемных сотрудников нет, на ферме работают члены хозяйства.

*Шаг 6: продукция и сбыт*

Молоко – скоропортящийся продукт, который нужно реализовывать в максимально короткие сроки. Поэтому о каналах сбыта следует подумать еще на этапе организации бизнеса.

Поставлять молоко можно:

* в ритейл;
* оптовикам;
* заводам по переработке, которые используют молоко в качестве сырья;
* заведениям общепита: кафе, ресторанам, столовым;
* государственным учреждениям: школам, детским садам, больницам.

Если продавать молоко заводам по переработке, то стабильный сбыт будет обеспечен. Но при этом прибыль будет минимальной. Поэтому лучше договоры на поставку молока с несколькими покупателями.

*Шаг 7: государственная поддержка*

Начинающие предприниматели в сфере сельского хозяйства могут рассчитывать на финансовую государственную помощь. Это могут быть:

* субсидии на продажу качественного товара в виде сырого молока;
* возврат вложенных средств на переоборудование или модернизацию фермы в размере 40%;
* [льготный кредит](https://svoefermerstvo.ru/credit/credit-apk-invest) на открытие бизнеса;
* помощь в приобретении высокопродуктивного скота в размере до 50% от стоимости.

В каждом регионе подобные программы отличаются. Нужно учитывать, что возврат средств и субсидирование чаще всего осуществляются по факту. Поэтому необходимо иметь собственные средства на запуск фермы.

Общие расходы на запуск фермы на 20 голов составят около **13 млн руб.**

Эту сумму можно уменьшить, если разместить ферму на собственной земле, использовать существующее строение, зарегистрировать КФХ и обходиться без наемных работников, самостоятельно заготавливать корма, на первых порах применять ручное доение, а также покупать все необходимое – от кормовых добавок до племенных животных и спецтехники на маркетплейсе [Своё Фермерство](https://svoefermerstvo.ru/catalog/root).

**Доходы и рентабельность**

Средний надой от одной коровы джерсийской породы от 5 до 5,5 тыс. литров в год. С 20 коров можно получить – 100 тыс. литров. Стоимость 1 литра молока при оптовой реализации – от 25 до 40 руб. Чистый годовой доход составит около **3,3 млн руб**.

Срок окупаемости фермы в нашем примере – **3,9 года**. Рентабельность (отношение прибыли к вложениям) составляет **25%**. Это средний показатель по рынку.

Открытие молочной фермы, тем более если это [бизнес с нуля](https://svoefermerstvo.ru/services/biznes-s-nulya/zhivotnovodstvo/skotovodstvo/molochnoe-krs), требует больших первоначальных вложений, однако это очень перспективный бизнес, так как спрос на молоко и молочную продукцию имеет постоянный характер и не зависит от сезона. Государственная поддержка способствует развитию этого направления. Поэтому при правильной организации проекта инвестиции быстро окупятся и будут приносить постоянный доход.

[Материал подготовлен журналистами платформы "Своё Фермерство"](https://svoefermerstvo.ru/svoemedia/?utm_source=infopartner&utm_medium=refferal&utm_campaign=rassilka_dlya_infopartnerov)