

С чего начать производство сыра



Начальным шагом будет составление бизнес-плана. Во-первых, нужно рассчитать, сколько сырья можно использовать на производство. Как правило, начинают с излишков, которые остаются после продажи сырого молока. Если их достаточно для загрузки сыроварни, от 40 литров в день, можно подумать о покупке оборудования. На первом этапе для небольшой сыроварни

необходимо минимум 30 кв. м с подведенными коммуникациями — вода, вентиляция, отопление, канализация. Скорее всего, небольшая площадь найдется на ферме или в доме.

Помните, что существуют требования к помещениям для производства продуктов питания. Например, стены здесь должны быть выложены плиткой. Отремонтировать будущую сыроварню можно своими силами, закупив только материалы: это позволит сэкономить средства. Также в помещении обязательно должно быть естественное освещение, поэтому подвалы или хозпостройки без окон не подойдут. Мебель можно использовать металлическую или пластиковую, ее, скорее всего, придется купить.

Минимальное оборудование и мебель — это устройства для формирования зерна и массы, холодильники для созревания и хранения, стальной бак, полки, столы, фильтры и так далее. Можно купить готовую сборку по производству продукта и установить ее в подготовленном помещении. Такие линии могут обрабатывать от 100 литров и более молока в день.

Бизнес-план понадобится и для получения кредита или гранта на создание сыроварни для тех, кто начинает бизнес с нуля. Расчеты пригодятся и для подачи заявки на субсидии на поддержку собственного производства молока.

Инвестиции на старте

Производство сыра не обязательно требует больших вложений на старте.

Сыроварня-пастеризатор на 40–80 литров отлично подходит для начала бизнеса: с ее помощью можно экспериментировать с рецептурами и найти свой собственный рецепт, который поможет предложить рынку уникальный фермерский продукт. В продаже есть самое разное оборудование для сыроварения. Если молока немного, можно начать с компактной сыроварни на 80 литров или даже 37 литров. Цена начинается от 80 тысяч рублей.

Помимо сыроварни, потребуется оборудование для формирования зерна и массы, холодильники для созревания и хранения, стальной бак, полки, столы, фильтры и так далее. Можно купить готовую сборку по производству продукта и установить ее в подготовленном помещении. Общая цена оборудования — порядка 150–200 тысяч рублей.

Мини-заводы хороши тем, что их можно приобретать по модулям. Начать с одного-двух, а затем расширить ассортимент. Например, производить адыгейский сыр, — процесс занимает всего 2–3 часа, — а тем временем присмотреться и к оборудованию большей мощности.

Ремонт помещения, подведение коммуникаций обойдется не менее чем в 200 тысяч рублей. Сюда входит покупка кафельной плитки для стен, краски для потолка, напольного покрытия, установка/ремонт окон.

Итого, первоначальные вложения составят около 500 тысяч рублей. Как правило, финансовые эксперты рекомендуют прибавить к общей сумме расходов еще 10–15% на непредвиденные расходы. Получаем 600 тысяч рублей.



С запуском сыроварни возникают постоянные расходы. Это зарплата персонала, затраты на упаковку, логистику, продвижение, налоги. В каждом конкретном случае, они будут различаться. Например, если заботы о сыроварне возьмут на себя члены КФХ, то расходы на оплату труда и налоги с нее не вырастут. Если трудиться на сыроварне будет наемный персонал, ежемесячные расходы составят зарплата +43%

(подходный налог и страховой взнос). Затраты на транспортировку зависят от того, как

будет реализовываться продукция. Если в собственном магазинчике на ферме, эта строка расходов будет практически нулевой. Но если готовую продукцию нужно будет отвозить в ресторан в центре города, считаем стоимость бензина или оплату услуг транспортной компании.



В любом случае возникают расходы на упаковку: крафтовая бумага и пакеты, лотки, блистеры, возможно, вы придумаете собственную оригинальную упаковку для своего сыра. Приобрести все необходимое можно на фермерском маркетплейсе, причем напрямую от производителей.

Как продавать?

Пожалуй, это — главный вопрос. Но и вариантов ответа несколько. Во-первых, это онлайн-продажи через собственный сайт, соцсети или маркетплейсы, лучше специализированный аграрный.

По данным исследований, от 40 до 60% продаж через интернет проходят через новые медиа. Можно и нужно использовать собственные блоги. Исследования российского медиарынка показывают, самый работающий канал продаж на сегодня — ВКонтакте. Помимо своего аккаунта или канала можно использовать самые разные, например, соседние, городские, паблик вашего села, продвигать свою ферму через телеграм-каналы турагенств, предлагающих туры в регионе, паблики с объявлениями. В любом случае потребуются вложения. Бесплатно можно разместить товары на аграрном маркетплейсе. Он работает как витрина, не требует от продавца никаких расходов, но дает доступ к целевой аудитории.

Если предпочитаете продавать офлайн, самый очевидный канал продаж — свой фермерский магазин. Кстати, можно открыть и небольшое кафе, где покупатели смогут продегустировать продукты.

При желании выйти на продуктовые магазины придется позаботиться об упаковке – она должна быть выполнена в соответствии с техническим регламентом Таможенного союза "Пищевая продукция в части ее маркировки". Кроме того, практически все предприятия торговли, требуют нанесения штрих-кода на этикетку.

Еще один вариант — стать поставщиком ресторана. Плюсы: стабильные продажи, повысится узнаваемость бренда, минусы — необходимо стабильное производство с гарантированным объемом выпуска. Пробриться к рестораторам непросто, особенно в начале бизнеса. Здесь может помочь бесплатный сервис подбора поставщиков для ресторанов от портала Свое Фермерство.

Хорошо помогают найти покупателей ярмарки и фермерские маркеты. Информация о таких мероприятиях публикуется на официальных порталах городов и региональных минсельхозов. Чаще всего участие для фермеров бесплатное. На таких мероприятиях, как правило, всегда есть возможность предложить свой продукт на пробу и, если он придётся покупателям по вкусу, расширить базу постоянных клиентов. В помощь здесь будут различные маркетинговые материалы: брошюры, буклеты, в которых представлена краткая информация о продукте и о том, где его можно потом купить. Покупатели, как правило, сами интересуются, где вас можно найти, если товар им понравился. Правда, если ты производишь некачественный продукт, то никакие маркетинговые уловки не помогут ему завоевать признание потребителей.

Производство сыра — прибыльный бизнес. Относительно небольшие вложения в сыроварню позволяют увеличить добавленную стоимость продукта, продавать уже не сырое молоко по невысоким ценам, а готовый продукт, причем не из дешевых. В магазинах цена 1 кг сыра начинается от 600 рублей. Среднюю рентабельность производства сыра в России эксперты оценивают в 31%. Окупить вложения в небольшую сыроварню можно в течение первого года работы, если проект более масштабный, срок окупаемости составит 2–3 года.

На какую поддержку со стороны властей можно рассчитывать?

В рамках нацпроекта "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы" существует ряд инструментов, которые позволят сэкономить на запуске производства. В рамках нацпроекта работает льготный лизинг оборудования и программа кредитования, по которой предприниматель может взять займ по ставке не превышающей 8,5% годовых.

Если у вас не хватает залога для получения льготного кредита, то можно обратиться в Корпорацию МСП и региональные гарантийные фонды. Это позволит значительно увеличить объемы производства и линейку продукции. Кроме того, у производителей молочной продукции есть возможность воспользоваться субсидированием процентной ставки по кредиту, за такой мерой поддержки можно обратиться в Минсельхоз.