**Бизнес-проект**

**Автор проекта Филимонович Сергей Леонидович. Адрес: 107143, Москва. Контакты: р/т 8-495-645-47-30, м/т 8-967-235-49-98,** [**mars2311@mail.ru**](mailto:mars2311@mail.ru)

**Тема проекта: «Создание научно-производственного предприятия «Центральный серпентарий»**

**Отрасль: медицина, фармакология, биология.**

1. **Описание проекта.**

Данный проект предусматривает создание многопрофильного предприятия, включающего в себя серпентарий, экзотариум, виварий, ветклинику и ветгостиницу.

На данный момент инвесторов нет по причине незнания ими специфики предприятия и его особенностей.

Для реализации проекта необходима производственная площадь не менее 1 500 кв м, и полтора-два гектара земли.

В случае строительства нового объекта, общая стоимость проекта (вместе со всем оборудованием) составит около 500 млн рублей, при реконструкции здания, проект станет дешевле на 150-200 млн рублей.

1. **Цель создания серпентария**:

а) Извлечение прибыли предприятием от реализации яда змей (секрета слюнных желез) фармзаводам, полученного от содержащихся в серпентарии ядовитых змей (гадюка, гюрза, щитомордник, кобра, общей численностью до 10-12 тысяч особей);

б) Ликвидировать зависимость РФ от ввозимых из-за границы лекарств в данном сегменте., что напрямую касается национальной безопасности;

в) Вести учет и регулировать численность ядовитых змей, обитающих на территории России, таких как: гадюка, гюрза, щитомордник (по просьбе РАЕН);

г) Уничтожить угрозу бесконтрольного распространения гадюки в Московской области, что уже привело к участившимся укусам местного населения;

д) Подготовить и обучить молодых специалистов (герпетологов, серологов) для нужд серпентария. В настоящее время в России насчитывается не более 10 герпетологов с опытом работы в серпентариях бывшего СССР, возраст которых превышает 52 года;

е) Данное предприятие создаст рабочие места для самых высококвалифицированных специалистов: герпетологов, ветеринаров, фармацевтов;

ж) «Центральный серпентарий» должен стать ядром сплотившим научных работников России и зарубежья в области фармацевтики, зоологии, ветеринарии.

Потенциальные покупатели яда: Барнаульский фармзавод, заинтересован в стабильных поставках яда гюрзы, Таллиннский фармзавод заинтересован в стабильных поставках яда гадюки, многие НИИ проявляют интерес к небольшим объемам яда различных змей.

Периодически проявляют интерес к змеиным ядам российского происхождения Болгария, Германия, Франция.

Эти производители периодически запускают программы для которых необходимы значительные объемы яда, но не находя поставщиков, сворачиваю свои программы, чтобы опять вернуться к этим проектам через несколько лет.

В Уставе предприятия задумано отметить, что фирма имеет право покупать и продавать животных, закупать и продавать яды животного и растительного происхождения.

Для полноценной работы предприятия с «0», еще в стадии реконструкции, начать работу по созданию сайта на русском, немецком, английском и французском языках. Так же, использую давние отношения с руководителями программы «Утро», «Подмосковье», «ТВ-центр» и др, информировать население Москвы и области о строящемся предприятии и его целях.

Мы намерены активно использовать уже имеющиеся деловые контакты старшего герпетолога серпентария Ю.Дм. Хомустенко и международные контакты старшего герпетолога экзотариума С. Рябова (резюме имеются).

Через 1,5-2 года, после запуска предприятия, мы сможем давать до 1 кг сухого яда в ассортименте.

**2. Цель создания экзотариума:**

а) Извлечение прибыли от демонстрации многих ядовитых змей собранных со всего мира населению, в том числе туристам, иностранным гостям;

б) Извлечение прибыли от продажи ядов экзотических змей (в некоторых случаях стоимость 1мг может составлять несколько тысяч долларов);

в) Вести научную работу по разведению редких змей в лабораторных условиях, с последующей их реализацией зоопаркам мира и специализированным предприятиям (стоимость некоторых змей достигает 10 000 долларов за одну особь);

г) Популяризация профессии биолога, герпетолога, ветеринара, фармацевта, серолога.

Воспитание у молодого поколения уважительного отношения к природе.

В связи с тем, что законодательно вокруг предприятия обязательна зона отчуждения в радиусе 300 метров, целесообразно расположить предприятие в Московской области.

С целью привлечения наибольшего числа посетителей экзотариума, изучил пассажиропоток метро, электропоездов и пришел к выводу, что он наиболее плотный на Таганско-Краснопресненской ветке метро, и электропоездов Рязанского направления. Т.е, объект должен располагаться в районе Люберец.

Учитывая, что одним из подразделений предприятия будет ветклиника и экзотариум, необходимо пустить 2 автобуса от ст.м. Выхино до предприятия (проезд должен быть бесплатным).

Тульский экзотариум, при мизерных демонстрационных площадях, посещает 90 000 человек в год. Учитывая ресурсы Москвы (12 млн человек населения и масса туристов), можно расчитывать на посещение экзотариума до 500 000. С этой целью, необходимо оповестить Комитет по туризму г.Москвы о деятельности предприятия и включить его в список посещаемых объектов (достопримечательностей).

Предполагаемая стоимость билета-300 руб.

В летние месяцы возможна демонстрация вольер, в каждой из которых будет находиться до 500 гадюк.

**3. Цель создания вивария:**

а) Учитывая, что потребность в кормах (мышах) будет огромной (в зависимости от сезона 5-10 тыс в неделю) и высокую оптовую цену на них (40-50 р/шт), создание собственного вивария крайне необходима для значительного уменьшения себестоимости содержания змей, что в свою очередь значительно снизит себестоимость яда.

Излишки мышей можно реализовывать частным лицам, зоомагазинам и пр.

1. **Цель создания ветклиники:**

а) Целью создания ветклиники является извлечение прибыли от лечения домашних животных. Стоит учесть, что в Москве и Московской области ощущается острая нехватка ветклиник, оборудованных по последнему слову техники (рентгенкабинет, УЗИ-кабинет, кардиокабинет, скорая ветпомощь). Знания и опыт персонала ветклиник не всегда соответствует предъявляемым требованиям;

б) Извлечение прибыли от реализации городских програм по стерилизации бездомных животных (все ранее предпринимаемые попытки были «успешно провалены» из-за недобросовестности ветеринарных фирм);

в) Согласно законодательству, за серпентарием, виварием, экзотариумом обязан быть закреплен штатный ветврач. Имея при предприятии ветклинику, мы сможем закрепить ветврачей за каждым подразделением, что скажется на снижении себестоимости яда.

По имеющимся данным, через год работы, ветклиника будет приносить не менее 12 млн руб прибыли в год.

1. **Цель создания ветгостиницы:**

а) Целью создания ветгостиницы является извлечение прибыли от передержки домашних животных граждан, которые вынуждены временно покинуть город.

В настоящее время в Москве и Московской области ощущается острая нехватка ветгостиниц.

По имеющимся данным, через год ветгостиница будет приносить 6 млн руб прибыли в год.

1. **Уникальность проекта.**
2. В РФ (со времен распада СССР) нет ни одного серпентария, кроме маломощного Новосибирского серпентария, работающего только по яду гадюки и потенциально не могущему удовлетворить потребности отечественной фармацевтики.

а) Мой проект предусматривает работу с гадюкой, щитомордником, гюрзой, коброй;

б) Возможностью быстро перестраиваться под нужды фармацевтов.

1. Предлагается создать ветклинику оснещенную всем необходимым оборудованием, равной которой нет в Москве, тем более в России;
2. Предусматривается создание самого крупного в мире экзотариума (более 500 видов ядовитых змей со всего мира, с общей численностью более 1 000 экземиляров).

**ПОДЧЕРКИВАЮ, ЧТО ПОДОБНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НЕТ НИ В ОДНОЙ СТРАНЕ МИРА!**

Уникальность серпентария заключается в том, что он будет давать фармзаводам весь спектр востребованных ядов (гадюка, гюрза, кобра, щитомордник). Узкая специализация бывших серпентариев привела к их нерентабельности и ликвидации.

Уникальность экзотариума заключается в том, что такого разнообразия змей и такой демонстрационной площади нет ни в одной стране мира. Кроме того, мы сможем снабжать фармацевтов ядами экзотических змей для научных изысканий.

1. **Конкуренты.**

Маломощный и дающий только яд гадюки, Новосибирский серпентарий.

С открытием нашего предприятия, его ждет неминуемое банкротство, как и др. потенциальных конкурентов.

1. **Потребность в инвестициях.**

При строительстве здания «с ноля», необходимо около 500-600 млн руб. Расчеты прилагаются. В случае покупки и реконструкции здания, затраты будут меньше, точную цифру указать невозможно не имея информации о самом объекте, но одно известно точно, что подведение коммуникаций стоят огромных денег, именно это и составит значительную экономию при реализации проекта. Строительство здания или реконструкция, займет 1-1,5 года.

Стоимость террариумов и клеток (около 350 шт) – 4 млн руб.

Леофильная установка для сушки яда-3 млн руб.

Лицензия на право продажи яда (импорт-экспорт)- 1,5 млн руб.

Рентген аппарат (цифровой), элкардиограф, анализатор крови и прочее оборудование для ветклиники, - 6 млн руб.

Ветскорая помощь (полностью оборудованная)- 3,5 млн руб.

Поилки, кормушки, спецодежда, корцанги и пр.- 2 млн руб.

Надежный внедорожник с большим объемом салона для транспортировки

ящиков с ядовитыми змеями и др нужд предприятия-2млн руб.

Два автобуса для перевозки посетителей-12 млн руб.

Закупка змей для серпентария-1,5 млн руб.

Закупка змей для экзотариума-25 млн руб.

Дизель-генератор-0,6 млн руб.

Мебель, оргтехника и пр. расходы-5 млн руб.

**Итого: около 70 млн руб.**

Стоимость климат контроля на всех объектах необходима согласно требованиям Санэпидемнадзора , стоимость неизвестна, т.к. неизвестен объем помещений, неизвестна длина и стоимость дороги до предприятия, площадь, которую необходимо будет асфальтировать на самом предприятии.

Законодательно требуется иметь свою газовую котельную.

С целью экономии, заготовка змей для экзотариума будет производиться силами наших герпетологов, отправляя их в страны Азии и Африки. Часть из-за проблем с вывозом, будет закупаться в московской фирме «Аква-Лого». Заготовка своими силами, удешевит цену на змей на 30-50%.

Закупка ветеринарного оборудования будет производиться своими силами, напрямую, из Китая у филиалов западно-европейских фирм. Опыт работы в ВЭДе есть, имеется надежный человек в Китае, который проконтролирует сделку и отгрузку товара.

Однозначно, что будут и непредвиденные расходы, которые трудно оценить на этой стадии.

ОРИЕНТИРОВОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА 500-600 млн руб.

«Ростехнологии» готовы предложить на продажу свои здания по остаточной стоимости.

**Учитывая, что в России производится только 30% потребляемых лекарственных средств (при том, самых примитивных), есть смысл рассмотреть создание при фирме фармцеха по производству обезболивающих мазей на основе змеиного яда и поливалентной сыворотки от укуса ядовитых змей, с целью продажи их на территории России и странах СНГ.**

**Рано или поздно, найдутся отечественные фирмы желающие захватить этот сегмент рынка.**

Администрация Московской области, в лице Директора департамента «Инноваций и инвестиций», готова оказать помощь в решении административных вопросов (вопросы касающиеся газо, -энергообеспечения и пр.), готова предложить свои здания на продажу или выделить столько земли и там, где укажем мы.

1. **Управленческая команда проекта.**
2. Филимонович Сергей Леонидович (герпетолог).
3. Давыдов Николай Мартиросович (инженер, кандидат на должность Главного инженера).
4. Хомустенко Юрий Дмитриевич (герпетолог, кандидат на должность старшего герпетолога серпентария).
5. Рябов Сергей Александрович (герпетолог, кандидат на должность старшего герпетолога экзотариума).

Консультируясь с замдиректора «Биотехнологий» (дочерней фирмой «Ростехнологий»), выяснил, что команда герпетологов вправе расчитывать на 20% активов предприятия. Однако, учитывая, что коллектив небольшой, считаю, что можно нашу долю сократить до 20%. Партнеры-инвесторы имеют долю предприятия пропорционально внесенным средствам.

Строительство или реконструкцию здания должна осуществлять фирма, имеющая опыт работы по строительству медучреждений, на конкурсной основе, без участия субподрядных организаций, с указанием адресов 3-х последних (сданных объектов).

**Предполагаемый штат предприятия.**

1. **Исполнительный директор-1;**
2. **Коммерческий директор-1;**
3. **Главный бухгалтер-1;**
4. **Бухгалтер-1;**
5. **Зам. Директора по хоз. части;**
6. **Главный инженер-1;**
7. **Юрист (нач отд.кадров)-1;**
8. **Секретарь;**
9. **Ст. гепретолог серпентария-1;**
10. **Ст.герпетолог экзотариума-1;**
11. **Герпетолог-3;**
12. **Зоолаборант-4;**
13. **Зав. Ветклиникой-1;**
14. **Ветврачи-5;**
15. **Зав. Вивария-1;**
16. **Водитель внедорожника-1;**
17. **Водитель автобуса-4;**
18. **Повар;**
19. **Кассир-2;**
20. **Разнорабочий-1.**

**Главным руководящим органом предприятия, является СВС (Совет ведущих специалистов), состоящий из Старшего герпетолога серпентария, Старшего герпетолога экзотариума, выборного герпетолога (выбирается герпетологами), Завветклиники и Заввивария.**

Совокупный доход (з/п + КТУ (коэфф. трудового участия (премия)) любого сотрудника администрации (в т.ч Исполнительного директора и Главбуха) не должен превышать совокупного дохода Старшего герпетолога (весь коллектив должен работать на конечный результат!)

Водители автобусов и герпетологи будут работать вахтовым методом, это снизит расходы на з/п водителям и обеспечит круглосуточный контроль за змеями.

Штат водителей автобусов, зоолаборантов и ветврачей, увеличивать до указанного количества, по мере необходимости.

Изначально планируется работа 5 герпетологов, 1 зоолаборанта, 3 ветврачей, 1 кассира, 2 водителей автобуса.

Согласно законодательству, охрана предприятия осуществляется силами вооруженной вневедомственной полицией.

1. **Предполагаемая выручка.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Млн руб | 1-й год | 2-й год | 3-й год | 4-й год | 5-й год |
| выручка | 2 | 50 | 250 | 300 | более 300 |
| расходы | 19 | 12 | самоокуп | самоокуп | самоокуп |
| прибыль |  |  |  |  |  |

Полная окупаемость предприятия возможна через 4-5 лет, после его ввода в действие.

В будущем возможно строительство фармцеха, на базе серпентария, для производства моно- и поливалентных сывороток от укуса ядовитых змей для последующей продажи их в России, Азербайджане, Армении и др стран.

**Стоимость** **предприятия после его запуска удвоится и достигнет не менее 1 млрд рублей.**

23 мая 2013 г. Филимонович С.Л.