

Паспорт проекта

«Создание питомника плодово-ягодных и декоративных растений»

Цель проекта: создание питомника декоративных и садовых растений.

Задачи:

1. Подобрать команду для реализации проекта;
2. Изучить и сделать анализ существующего рынка растений;
3. Подобрать ассортимент растений и разработать технологию их выращивания;
4. Выполнить финансовые расчеты, разработать стратегию продвижения проекта.

Для реализации бизнес-плана нужна команда, которая должна обладать определёнными знаниями в уходе и выращивании растений. Для создания небольшого питомника декоративных культур достаточно пяти человек, которые входят в состав ученической производственной бригады: Григорьев Антон, Гурьянова Екатерина, Иванова Элиза, Ефимов Михаил, Павлова Варвара.

Рассаду весной предлагают многие питомники. Реализацией рассады и саженцев занимаются и немало частников. Но потребности в них удовлетворены не в полной мере.

Во-первых, мало сортовой рассады, которая в последнее время очень ценится.

Во-вторых, качество и ассортимент не всегда удовлетворяют покупателей.

В-третьих, многих не удовлетворяет цена рассады и саженцев.

В нашей зоне реализацией рассады декоративных растений серьезно занимаются хозяйства: ЛПХ Александр Елецкий и ИП Наталия Ермолаева, ИП Игорь Чернов. Часть продукции на рынок вывозят частники. Поэтому мы можем занять определенную нишу на рынке рассады.

Для начала, пока у нас нет большого опыта работы, нам лучше заняться выращиванием и реализацией рассады однолетних и многолетних растений. А потом потихоньку расширяться и перейти на ягодные культуры, далее – на хвойные и плодовые деревья.

В ассортименте питомника должно быть около 30 видов растений.

Но лучше не гоняться за количеством видов, а выбрать те растения, которые мы можем выращивать: из однолетних - агератум, петуния, сальвия, георгины, бархатцы, портулак, лобелия, виола, астра, левкой, львиный зев, цинния, цинерария, гацания; из многолетних - гвоздики, лилии, хризантемы, гортензии, флоксы, пионы, клематисы; из ягодных - смородина, малина, арония, облепиха, жимолость, слива, вишня, земляника; из плодовых – яблоня и груша.

Можно на продажу выращивать и рассаду овощных растений: томаты, перец и капуста.

Со временем ассортимент можно расширить.

Идея проекта состоит в том, чтобы вырастить здоровые и крепкие растения с последующей реализацией их населению и различным учреждениям с целью получения прибыли.

Технологический процесс выращивания рассады состоит из следующих шагов:

- ✓ Подготовить теплицу;
- ✓ Приобрести или подготовить грунт;
- ✓ Правильно подобрать ассортимент растений;
- ✓ Подготовить семена к посеву;
- ✓ Посеять;
- ✓ Организовать правильный уход за растениями;
- ✓ Реализовать рассаду декоративных и садовых растений.

Кто же может приобрести нашу продукцию? В первую очередь, это частные домовладельцы села и близлежащих деревень, которые, как правило, интересуются рассадой, комнатными и уличными растениями. В роли покупателей могут быть и организации: детсады, школы, дома культуры, сельсоветы, приобретающие растения для благоустройства улиц, парков, скверов.

Продавать можно напрямую покупателям в своём питомнике, на рынке, на базаре через услуги посредников.

В качестве дополнительной услуги можно консультировать покупателей о тех или иных особенностях выращивания, вести собственный блог. Этим мы расширим круг клиентов и получим известность.

Стратегия продвижения проекта заключается в следующем:

- ✓ Рекламу в СМИ (газеты «Светлый путь», «Урал сасси», «Модуль»);
- ✓ Доску объявлений;
- ✓ Интернет ресурсы (в контакте, одноклассники, вцап);
- ✓ Собственный сайт;
- ✓ Участие в садоводческих ярмарках;
- ✓ Выпуск визиток и рекламных буклетов;
- ✓ Установка рекламных щитов с указанием предоставляемых услуг и места расположения базы отдыха;
- ✓ Работа как с конкурентами, так и с клиентами.

Для начала мы собираемся продавать до 20000 штук рассады по средней цене 50 рублей.

Тогда на организацию бизнеса придется вложить ежегодно по 700 тысяч рублей. При этом прибыли в первый год не будет, а в последующие года можно довести до 43%.

Точка безубыточности - объем продаж, при котором прибыль компании равна нулю. Если вычислить по формуле, она равна

$$BEP_{ден} = (1000\ 000 \times 471\ 000) / (100\ 000 - 771\ 000) = 610900 \text{ рублей.}$$

При выручке 610900 рублей и цене реализации 50 рублей объем безубыточной реализации равен: $610900/50=12218$ штук.

Таким образом, хотя бизнес на выращивании рассады кажется непростым, именно он является одним из самых прибыльных видов растениеводческого предпринимательства.

Если бизнес поставить грамотно, спрос на продукцию будет.

Самый главный вопрос – где взять деньги?

Самый лучший вариант – это участие в молодежных грантовых проектах в сельской местности. Так же можно привлечь спонсоров, которые заинтересованы в создании таких питомников. Это ИП Судеев, КФК Тимофеев, КФК Григорьев.

Перспективы проекта:

- ✓ Развитие агротуризма (экскурсии для школьников района, в перспективе планируется расширение контингента посетителей);
- ✓ Организация платных обучающих курсов;
- ✓ Расширение рынка сбыта;
- ✓ Расширение ассортимента продукции;
- ✓ Продвижение продукта в социальных сетях.

Расчет расходов на реализацию проекта

Статьи расходов	2022 год, руб.	2023 год, руб.	2024 год, руб.
Посадочный материал и семена	30000	60000	60000
Грунт и другие средства	30000	60000	60000
Обработка земли	1000	1000	1000
Оборудование и инвентарь	30000	4000	4000
Оформление документов	20000	20000	20000
Заработная плата	455000	525000	525000
Амортизация теплиц и оборудования	10000	10000	10000
Коммунальные услуги, аренда, налоги и прочие расходы	10000	20000	20000
Итого	586000	700000	700000
Объем продаж, шт.	10000	20000	20000
Себестоимость	59	35	35

Расчет прибыли и рентабельности производства

	2022 год, руб.	2023 год, руб.	2024 год, руб.
Выручка	500000	1000000	1000000
Затраты	586000	700000	700000
Убытки прошлых лет		-86000	-
Прибыль/убыток	-86000	214000	300000
Рентабельность, %	-	27	43

Расчет точки безубыточности графическим методом

