

Организация производства ягод малины



Ленинградская область, Тосненский район

Автор проекта: Корбайн Александр

2022г.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Площадь плантации: 2 га

Объем производства: 10 тонн ягоды ежегодно

<i>Источники финансирования проекта, руб.</i>	
Собственные средства, тыс. руб.	316,00
Средства государственной поддержки (грант «Агростартап», Ленинградской области), тыс. руб.	1117,90
Итого инвестиций:	1433,90

<i>Эффективность хозяйства после завершения проекта (на год, следующий за годом окупаемости проекта)</i>	
Выручка от реализации, тыс. руб./год	2664,00
Рентабельность производства, %	97,04 %
Рентабельность продаж, %	49,25 %
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	18,00



ПРЕДПОСЫЛКИ К СОЗДАНИЮ ПРОЕКТА

1. Малина пользуется большой популярностью у населения во всем мире, за счет ярко выраженного вкуса и аромата, а также массы полезных свойств. Она издавна применяется в лечении и профилактики простудных, сердечно-сосудистых, кишечно-желудочных и других заболеваний. Ягода хороша как в свежем виде, так и в виде варенья, заморозки. Содержит массу витаминов.

2. В последние годы государство осуществляет существенную поддержку начинающим фермерам, благодаря чему есть возможность начать новое дело с небольшими стартовыми вложениями.

3. Конкуренция с импортной ягодой в большей степени будет по качеству ягоды, так как малина ягода нежная и не переносит длительную перевозку. Для того чтобы привезти партию, например из Беларуси, ягоду собирают незрелой, не успевшей набрать сладость. Соответственно привозная ягода проигрывает по вкусовым качествам местной, что позволяет занять свою нишу на рынке.



Продажа малины из Беларуси на рынке. Ягода от длительной перевозки имеет нетоварный вид

ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

По данным комитета по АПК Ленобласти объемы потребления ягод в Петербурге и Ленобласти превышают 400 тонн продукции в год.

Дефицит ягод на рынке составляет около 245 тонн в год.

В Ленинградской области наиболее крупным производителем малины в закрытом грунте является ООО «Утконос» (товарный знак «ЧистоЯгода»), предприятие расположено в Приозерском районе Ленобласти. «Утконос» выращивает ягоды по европейской технологии, так называемым туннельным способом, при котором малина растет не в открытом грунте, а в грубэгах в теплицах. Это позволяет защитить ягоды от капризов погоды и продлить сезон выращивания.

Продукция поставляется в торговые сети «ВкусВилл», «Азбука вкуса», «Лента» и реализуется через собственный интернет-магазин, регионы продаж – Московская и Ленинградская области. Площадь посадок на 2021 год составляло 3,3 га, производственный потенциал до 45 тонн малины в год.

В совокупности в Ленобласти выращиванием малины занимается около 20 фермерских хозяйств. В основном, продажа малины не является профильным направлением бизнеса, а лишь в качестве увеличения ассортимента к остальной продукции.



Выращивание малины в туннелях, ООО «Утконос»



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

№ п/п	Наименование	Кол-во	Цена, тыс. руб.	Стоимость мероприятия, тыс. руб.	Источник финансирования	
					собст. ср-ва	бюдж. ср-ва
1	Аренда земли, га	2	5,0	10,0	10,0	
2	Саженцы малины, шт	100	7,5	75,0	75,0	
3	Опрыскиватель ранцевый Champion PS 157 (12л), шт	1	20,0	20,0	20,0	
4	Мотокоса Stihl FS 45C, шт	1	22,0	22,0	22,0	
5	Холодильный шкаф Polair CM114-S, шт	1	80,0	80,0	80,0	
6	Агроткань Агротекс черная, рул	4	17,5	70,0	70,0	
7	Минеральные удобрения+доставка, к-т	1	176,7	176,7		176,7
8	СЗР, к-т	1	80,3	80,3		80,3
9	Шпалера, тыс.шт	0,58	345,0	200,1		200,1
10	Система капельного полива с узлом фертигации, к-т	1	200,0	200,0		200,0
11	Контейнер для ягоды, тыс.шт	2	12,0	24,0	24,0	
12	Ящик пищевой для сбора ягоды, сот.шт	2	7,5	15,0	15,0	
13	Заработная плата (за 1 год), руб	1	280,8	280,8		280,8
14	Склада готовой продукции/саженцев (10м.кв.)	1	80,0	80,0		80,0
15	Склад для хранения агрохимикатов, инвентаря (20м. кв.)	1	100,0	100,0		100,0
ИТОГО расходы в году получения гранта					316,0	1117,9
БИЗНЕС-ПЛАН ИТОГО по проекту					1433,9	

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Для позиционирования компании на рынке предполагается **разработка и регистрация товарного знака**, дизайнерское оформление бренда, создание удобной и привлекательной упаковки продукции (тара, этикетка, торговая вывеска для выездной торговли).

Необходимо разработать стратегию продвижения продукта. Первоначально это требует проведения анализа конкурентов и поиск возможных каналов сбыта продукции.

В целях развития продаж предполагается осуществление следующих действий:

- создание аккаунта в социальных сетях, с целью продвижения продукции, анонса рекламных акций и различных мероприятий (участие в ярмарках, выездная торговля, приглашение на самостоятельный сбор и т.п.);
- создание собственного сайта, с возможностью осуществить заказ и выбрать способ оплаты и доставки товара.

БИЗНЕС-ПЛАН

Организация производства ягод малины

ВИДЫ ПРОДАЖ:

- розничные (продажа через интернет-магазин, соцсети, магазины фермерской продукции, реализация на местном рынке, прямая продажа с плантации);
- оптовые (отгрузка мелким оптом на фруктово-овощные базы города, интернет-портал «Свое родное», сегмент HoReCa, заключение договоров с предприятиями-переработчиками ягоды).

Предпочтительной является реализация товара в розницу через интернет, так как предварительный сбор заказов позволяет составить оптимальный план доставки и учесть трудности логистики, а также исключить длительный срок хранения ягоды. Цена при этом, будет наиболее высокой.

Оптовые продажи позволяют реализовывать большие объемы сразу, но цена будет максимально низкой.



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Расположение питомника планируется в Тосненском районе Ленинградской области.

Почвы в данном регионе – дерново-подзолистые. Для почвенного покрова характерна бедность плодородных элементов и недостаточна мощность гумусового горизонта, он беден содержанием гумуса, обменных оснований, подвижных форм питательных элементов. Имеет слабо-кислую среду в пределах 5,5-6,0 рН. Большая часть территории представлена в различной степени переувлажненными почвами.

Все это указывает на необходимость проведения мероприятий по окультуриванию почв. Решением этой проблемы является применение необходимых минеральных удобрений и внесение органических в виде мульчи. **Площадь полей под севооборот – 1,37 га.** **Площадь под хоз-ные постройки, зону погрузки-разгрузки – 0,4 га.** **Площадь, занимаемая дорогами – 0,23 га.** **Итого: 2 га.**

• **Площадь полей под севооборот – 1,37 га.**

• **Площадь под хоз-ные постройки, зону погрузки-разгрузки – 0,4 га.**

• **Площадь, занимаемая дорогами – 0,23 га**

• **Итого: 2 га.**

	Поле 1 (0,15га)	Поле 2 (0,35га)	Поле 3 (0,35га)	Поле 4 (0,26га)	Поле 5 (0,26га)
Год 1	Черный пар, посадка малины осенью	Сидераты	Многолетние травы	Многолетние травы	Многолетние травы
Год 2	Малина 1 года	Черный пар, посадка весной	Сидераты	Многолетние травы	Многолетние травы
Год 3	Малина 2 года	Малина 1 года	Черный пар, посадка весной	Сидераты	Многолетние травы
Год 4	Малина 3 года	Малина 2 года	Малина 1 года	Черный пар, посадка весной	Сидераты
Год 5	Малина 4 года	Малина 3 года	Малина 2 года	Малина 1 года	Черный пар, посадка весной
Год 6	Малина 5 года	Малина 4 года	Малина 3 года	Малина 2 года	Малина 1 года
Год 7	Посев трав	Малина 5 года	Малина 4 года	Малина 3 года	Малина 2 года

ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА

По данным Российской Ассоциации производителей плодов, ягод и посадочного материала, урожайность малиновых плантаций в южных областях составляет 12-15 тонн/га, в фермерских хозяйствах Ленинградской области в пределах около 8-10 т/га.

Количество растений на 1 га при ленточной схеме высадки (ширина гребня 0,5 м, ширина междурядья 2,5 м, расстояние между растениями 0,5 м.) – 6660 шт.

Планируемая урожайность: 8 тонн/га (около 1,2 кг с куста).

Итого, планируемый объем производства с 1,37 га после выхода на полную урожайность: 10,96 тонн.

Средняя стоимость саженцев с доставкой около 75 руб./шт. при оптовых закупках в микроклональных лабораториях. Количество растений на 1,37 га – 9124 шт.

Стоимость рассады на 1,37 га при единовременной покупке = 684300 руб.

Для того, чтобы хозяйство было экономически эффективным, необходим маточник размером 0,15 га. Собственные саженцы, полученные из маточника, планируется высаживать в дальнейшем на остальную территорию плантации.

Итого, расходы на саженцы для маточника в 1 год = 75000 руб

Предполагается получить максимальную урожайность малины за счет:

- Повышения плодородности почвы с помощью мелиоративных работ и улучшения гумусного слоя за счет внесения органико-минеральных удобрений, поддержания севооборота, избавления от многолетних сорняков
- Использования высококачественных урожайных сортов, полученных с помощью микроклонального размножения, а также высадки районированных сортов
- Применения линейной схемы посадки малины, характеризующейся меньшей загущенностью с целью профилактики заболеваний
- Применения системы капельного полива и фертигации
- Использование современных мульчирующих пленок/геотекстиля для борьбы с сорняками и для сокращения высыхания почвы
- Применение современных программ питания растения и севооборота сидератов
- Применение пестицидов в соответствии с планом обработок

КАЧЕСТВО И ЦЕНА ПРОДУКЦИИ

Требования к качеству ягод земляники определены межгосударственным стандартом в ГОСТ 33915-2016 «Малина и ежевика свежие».

Своевременные агротехнические мероприятия и неотступность следования программам питания и защиты плантации, значительно повышают качество продукции, товарный вид ягоды, лежкость и транспортабельность.

Категория покупателей	Цена, руб/кг
Оптовые покупки	450
Розничные продажи. Средняя цена	500
Розничные продажи. Максимальная цена за товар с доставкой	900

При полном объеме производства в количестве 10,96 тонн/га и реализации 90% от урожая, **объем продаж составит около 5 млн. рублей в год.**

БИЗНЕС-ПЛАН

Организация производства ягод малины

ВАЛОВЫЙ СБОР

Ягода малины	Ед. изм.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Площадь	га	0,15	0,5	0,85	1,11	1,37	1,37	1,37
Урожайность	т/га	2,00	2,60	3,88	5,33	6,10	7,24	8,00
Валовой сбор	тонн	0,30	1,30	3,30	5,92	8,36	9,92	10,96

Урожайность 1 года посадок – 2 тонн/га.

Урожайность 2 года посадок – 4 тонн/га.

Урожайность 3 года и последующих – 8 тонн/га.



ОПЛАТА ТРУДА, ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА

Наименование показателя	Ед. изм	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Численность работающих, всего	чел.	1	2	3	3	3
Среднемесячная заработная плата	тыс. руб	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0
Расходы на оплату труда	тыс. руб	216,0	432,0	648,0	648,0	648,0
Отчисления на социальные нужды	тыс. руб	64,8	129,6	194,4	194,4	194,4
Итого оплата труда с отчислениями	тыс. руб	280,8	561,6	842,4	842,4	842,4

Оплата сезонных рабочих рассчитывается по следующей методике: норма ежедневного сбора ягод – 35 кг за 8-часовую смену.

Ежедневная оплата труда сборщика в Ленинградской области – 1500-2000 руб/смена, при сдельной оплате - 50 руб/кг (в среднем 1800 руб/смена).



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

№ п/п	Наименование показателя	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	Доходы - всего	135,00	585,00	1485,00	2664,00	3762,00
2	Выручка от реализации продукции	135,0	585,0	1485,0	2664,0	3762,00
3	Текущие расходы - всего (4+5+6+7+8+9+10+11)	1426,75	1118,31	1277,13	1305,58	1344,84
4	Фонд оплаты труда с начислениями	280,80	561,60	842,40	842,40	842,40
5	ГСМ	12,96	43,19	73,43	95,89	118,35
6	Электроэнергия	0,90	3,00	5,10	6,67	8,23
7	Минеральные удобрения	17,70	59,00	100,30	130,98	161,66
8	Саженцы	75,00	174,83	0,00	0,00	0,00
9	СЗР	9,09	30,29	51,50	67,25	83,00
10	Аренда с/х техники	219,20	146,40	104,40	62,40	31,20
11	Прочие расходы (бензоинструмент, склады, тара, агроткань и т.д.)	811,10	100,00	100,00	100,00	100,00

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН. ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

12	Амортизация основных средств	46,41	46,41	46,41	46,41	46,41
13	Прибыль (убыток) от реализации (2-3-12)	-1338,15	-579,72	161,46	1312,01	2370,76
14	Аренда земельного участка	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
15	Прибыль (убыток) до налогообложения (13-14)	-1348,15	-589,72	151,46	1302,01	2360,76
16	ЕСХН (6%)	0,00	0,00	9,09	78,12	141,65
17	Чистая прибыль (15-16)	-1348,15	-589,72	142,38	1223,89	2219,11
18	Рентабельность производства, % (13/3+12*100)	-	-	12,20	97,04	170,41
19	Рентабельность продаж, % (13/2*100)	-	-	10,87	49,25	63,02

Из расчетов видно, что уже с третьего года деятельности проекта виден положительный результат.

Рентабельность производства составляет 171%.

Рентабельность продаж равна 63%.

ОКУПАЕМОСТЬ ПРОЕКТА

№ п/п	Наименование показателя	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
1	Инвестиционные расходы на реализацию проекта (собственные средства, заемные средства, грант) по годам, тыс. руб.	1433,90	0,00	0,00	0,00	0,00	
2	Инвестиционные расходы на реализацию проекта нарастающим итогом, тыс.руб.	1433,90	1433,90	1433,90	1433,90	1433,90	
3	Денежные поступления от проекта	135,00	585,00	1485,00	2664,00	3762,00	
4	Денежные поступления от проекта нарастающим итогом, тыс. руб.	135,00	720,00	2205,00	4869,00	8631,00	
5	Разница между накопленными поступлениями и инвестиционными расходами (4-2), тыс.руб.	-1298,90	-713,90	771,10	3435,10	7197,10	
6	Окупаемость проекта, %						501
7	Срок окупаемости проекта, лет						3

С учетом неравномерного притока денежных средств по периодам, срок окупаемости проекта составит около 3 лет.

К окончанию пятого года вложенные средства окупятся в пять раз.

SWOT-анализ

<i>Сильные стороны проекта</i>	<i>Слабые стороны проекта</i>
<ul style="list-style-type: none">• Производство ягод высокого качества с отличными вкусовыми характеристиками, с хорошей транспортабельностью и товарным видом• Низкая доля конкурентов в близлежащих районах• Предварительные договоренности с оптовыми покупателями	<ul style="list-style-type: none">• Долгий срок окупаемости проекта• Ограниченные финансовые возможности – планируется привлечение инвестиций• Отсутствие
<i>Возможности проекта</i>	<i>Потенциальные угрозы проекта</i>
<ul style="list-style-type: none">• В процессе реализации проекта возможно освоение новых направлений бизнеса за счет реализации саженцев, а также переработки продукции (варенье, сублимация ягод и листьев, производство чая)• Масштабирование проекта в случае заинтересованности в местной ягоде ритейла• Привлечение внимания местной администрации с целью дальнейшей поддержки (импортозамещение)	<ul style="list-style-type: none">• Увеличение импорта ягод из Беларуси, соответственно снижение рыночной цены до невыгодного уровня• Возможность появления новых конкурентов на фоне общей заинтересованности выращивания ягод• Финансовая нестабильность в стране, падение покупательской способности населения

ФАКТОРЫ РИСКА

- Главным риск - невозможность реализовать продукцию по привлекательной цене. Также себестоимость выращивания ягод растет с каждым годом. Производитель не может увеличить цену на продукцию соизмеримо увеличению затрат, так как покупательская способность граждан также снижается.
- Конкуренция со стороны импорта ягод малины. Основной риск состоит в том, что благодаря объемным поставкам плодово-ягодной продукции, импортеры за счет демпинга цен могут легко вытеснить с местных рынков отечественных производителей. Однако уменьшить этот риск и даже полностью свести его к нулю можно, используя маркетинговые методы работы с определенными нишами потребителей (целевыми клиентами), находящимися вне поля интересов крупных ягодных ритейлеров. Например, поставка сертифицированной продукции ресторанам, кондитерским производствам, и даже детским учреждениям (по муниципальным контрактам).
- Потеря части, либо всего урожая малины из-за нарушения агротехники. В качестве меры нейтрализации этого риска может служить только тщательное

соблюдение технологии выращивания малины (особенно в условиях климата Ленинградской области), а также необходимость приобретения саженцев у проверенных поставщиков.

- Еще одним риском можно считать непрогнозируемость объемов производства малины открытого грунта в условиях Северо-Запада, так как отсутствуют статистические данные промышленного производства ягоды в открытом доступе. Выход из ситуации перепроизводства и отсутствия покупателя состоит в заключении предварительных договоров поставок. Используя этот метод, производитель перед посадкой плантации должен заранее найти специального покупателя, определиться с уровнем цен за единицу произведенного продукта на весь сезон или его часть, оговорить качественные параметры и объемы поставки.



ВЫВОД ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Как показала разработка бизнес-плана, проект «Организация выращивания малины в условиях открытого грунта» с учетом проведенного анализа рынка и расчета финансовой модели является экономически эффективным.

Анализ рынка показал, что производство высококачественной свежей ягоды перспективно и экономически обосновано, даже в условиях Северо-Западного федерального округа.

Сумма первоначальных инвестиций в проект составляет 1436,75 тыс. рублей и окупается уже в течение трех лет.

Развитие ягодной плантации и масштабирование в дальнейшем даст возможность внести вклад в экономику Ленинградской области, повысит долю присутствия местной ягоды на столе потребителя, а также даст толчок развитию сектора глубокой заморозки и сублимационной сушки ягодных культур.

В целом, проект востребован и экономически привлекателен. Благодарю за внимание!

