

**ВЫРАЩИВАНИЕ И ПРОДАЖА ПРОДУКЦИИ, ОТЛИЧАЮЩЕЙСЯ
КАЧЕСТВОМ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ, ООО
«ДЕМЬЯССКИЙ ХЛЕБ» НА РЫНКЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
Мельник А.И. Email: Melnik641@scientifictext.ru**

*Мельник Александр Иванович – магистр экономических наук,
кафедра международных экономических отношений,
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва*

Аннотация: в статье предлагается инвестиционный замысел, состоящий в выращивании и продаже овощной продукции ООО «Демьянский хлеб» на рынке Саратовской области, которая отличается качеством и экологической безопасностью. Отмечены плюсы и минусы мелкооптовой торговли овощами. Выбраны наиболее востребованные сорта, позволяющие получить качественную продукцию, пользующуюся повышенным спросом среди населения Саратовской области и разъяснено, почему именно предлагаемая к выращиванию продукция будет пользоваться повышенным спросом на территории г. Саратова и области. Также сделан прогноз показателей эффективности предлагаемого инвестиционного проекта.

Ключевые слова: овощная продукция, теплица, сельхозпродукция, торговля, выращивание, качество, экологическая безопасность.

**CULTIVATION AND SALE OF PRODUCTS THAT DIFFER IN QUALITY AND
ENVIRONMENTAL SAFETY, LLC “DEMYAS BREAD” IN THE MARKET OF THE
SARATOV REGION
Melnik A.I.**

*Melnik Alexander Ivanovich - Master of Economics,
DEPARTMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS,
FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION, MOSCOW*

Annotation: the article suggests an investment plan consisting in growing and selling vegetable products of Demyas Bread LLC in the market of the Saratov region, which is distinguished by its quality and environmental safety. Positives and minuses of small wholesale trade in vegetables are noted. The most popular varieties have been selected, which allow to obtain high-quality products that are in high demand among the population of the Saratov region and explain why the products offered for cultivation will be in high demand in the city of Saratov and the region. The forecast of performance indicators of the proposed investment project.

Keywords: vegetable production, greenhouse, agricultural products, trade, cultivation, quality, ecological safety.

УДК 631.95

Инвестиционный замысел состоит в выращивании и продаже овощной продукции на рынке Саратовской области. В качестве объекта исследования было взято сельскохозяйственное предприятие – ООО «Демьянский хлеб». Отметим, что в настоящее время подобная продукция в ООО «Демьянский хлеб» не выращивается, хотя возможности для этого присутствуют.

Предполагается, что эта продукция будет отличаться от существующей на рынке продукции качеством и экологической безопасностью. Это будет отличать овощную продукцию ООО «Демьянский хлеб» от аналогичной продукции конкурентов.

Прежде всего, следует определиться с тем, насколько целесообразно заниматься подобным видом деятельности. Как любой бизнес, мелкооптовая торговля овощами имеет свои плюсы и минусы, преимущества и недостатки. К положительным сторонам специалисты относят следующие моменты:

Говоря о преимуществах продажи овощей, как бизнеса, нельзя не упомянуть о том, что данный товар пользуется постоянно высоким спросом и практически не подвержен влиянию сезонных колебаний. Соответственно, при правильной организации торгового процесса и грамотной ценовой политике проблем со сбытом продукции, как правило, не возникает.

Что же касается недостатков такого предприятия, то это, в первую очередь, необходимость создания определенных условий для хранения закупаемой оптом продукции. Овощи – товар скоропортящийся и если не позаботиться об их сохранности, то издержки могут быть весьма значительны. Основная сложность – подбор помещения и поддержание в нем оптимального температурно-влажностного режима, для чего требуется специальное оборудование.

Еще один минус, о котором нельзя забывать – высокий уровень конкуренции в данном сегменте рынка. Относительная простота и высокая доходность, которой характеризуется бизнес, связанный с продажей овощей, привлекает внимание крупных и малых предпринимателей. Поэтому, чтобы успешно конкурировать в этой сфере, необходимо иметь хотя бы минимальное представление об основах маркетинга и эффективной торговли.

Итак, овощной бизнес является одним из самых привлекательных на сегодняшний день, благодаря своей небольшой первоначальной сумме вложения и скорости получения реального дохода. Процесс быстрого дохода получается в результате того, что за сезон можно собрать пару урожаев с одного участка [1]. Данный бизнес-план предусматривает выращивание овощей (огурцов и томатов) в теплицах.

Среди всего многообразия сортов культур выбраны наиболее, на наш взгляд, востребованные сорта, позволяющие получить качественную продукцию, пользующуюся повышенным спросом среди населения Саратовской области.

Если говорить, к примеру, о томатах, которые выращивают в теплице, то это гибриды «Митридат», «Якиманка», «Джейн». Из сортовых – «Орлиное сердце», «Орлиный клюв», «Розовый мед». Из огурцов предполагается выращивать длинноплодные и салатные культуры – это сорт «Зенна»; из засолочных – «Пасадена», «Пасамона», «Пасалима».

Фирменные семена предполагается закупать большими упаковками – по 1000 шт. Можно также покупать семена непосредственно у производителей, которые занимаются селекцией овощных культур. Это такие фирмы, как «Семко», «Гавриш», «Агрос», «Сингента».

Следует объяснить, почему именно предлагаемая к выращиванию продукция будет пользоваться повышенным спросом на территории г. Саратова и области.

Территория сельскохозяйственных угодий Саратовской области составляет 2,69 млн. га. При этом область относится к поясу рискованного земледелия. В сельском хозяйстве области занимаются выращиванием зерновых, а также животноводством [4, с.104].

Почти половина (46%) объема сельхозпродукции вырабатывает животноводство. Сельскохозяйственной продукцией регион обеспечивается наполовину, продукты питания завозятся из других регионов. Это объясняет,

во-первых, наличие неудовлетворенного спроса населения на свежие овощи;

во-вторых, весьма высокие цены на данную продукцию.

В первый год реализации проекта предполагается установить 5 теплиц. Средние расходы на установку теплицы (материалы + монтаж) объемом 1 куб. м составляет приблизительно 2 тыс. руб. Таким образом, основные единовременные затраты будут связаны с установкой теплиц, подведением к ним инженерных коммуникаций (электричество, вода для полива, отопление).

Необходимое для теплиц оборудование необходимо закупить. Общая сумма первоначальных инвестиций на установку 5 теплиц общим объемом 400 куб. м составит $400 \times 2 = 800$ тыс. руб. Расходы на проведение инженерных коммуникаций составляют приблизительно 20% от суммы первоначальных затрат, т.е. около $800 \times \frac{20}{100} = 160$ тыс. руб. Итого – 960 тыс. руб.

Для выращивания овощей дополнительных работников привлекать не предполагается. В настоящее время в ООО «Демьянский хлеб» имеется в наличии избыточная рабочая сила, в том числе агроном, рабочие. Свою основную работу в ООО «Демьянский хлеб» эти рабочие будут совмещать с работой в теплицах.

Вера в успех данного бизнес-плана базируется на том, что продукция будет пользоваться спросом на рынке. Изучение опыта работы аналогичных хозяйств с перечисленными выше овощными культурами позволяет сделать вывод, что с 1 кв. м в течение года можно снять продукции в объеме около 120 кг. Средняя цена 1 кг томатов составляет около 150 руб., огурцов – 90 руб. Таким образом, выручка с 1 кв. м площади выручка составит:

$$150 \times 60 + 90 \times 60 = 14400 \text{ руб.}$$

С площади 200 кв. м (400 куб. м) объем выручки составит:

$$14400 \times 200 = 2880000 \text{ руб.}$$

Опять же по опыту аналогичных хозяйств текущие затраты (семена, оплата труда, оплата орошения, отопления и водоснабжения, арендная плата) составляет в среднем 80% от возможной выручки. Следовательно, можно рассчитывать на получение прибыли в сумме:

$$2880000 \times \left(1 - \frac{80}{100}\right) = 576000 \text{ руб.,}$$

из этой суммы чистая прибыль равна:

$$576000 \times \left(1 - \frac{20}{100}\right) = 460800 \text{ руб.}$$

Учитывая, что единовременные затраты составят порядка 1 млн. руб., можно рассчитывать, что инвестиции окупятся чуть более, чем за 2 года. Это весьма хороший показатель.

Следует также отметить, что выращивание овощей в теплицах практически сводит на нет риски,

связанные с неблагоприятными климатическими условиями Саратовской области для осуществления земледелия.

Список литературы / References

1. Продажа овощей, как бизнес. [Электронный источник]. Режим доступа: <http://krasfrukt.ru/prodazha-ovoshhey-kak-biznes/> (дата обращения: 13.04.2018).
2. *Сиптиц С.О., Гатаулина Е.А.* Влияние факторов на формирование аграрной структуры // Экономика сельского хозяйства России, 2014. № 1. С. 44–49.
3. *Соколова С.С., Пустовалов М.Н.* Оценка структурных изменений социально-экономического развития аграрного сектора РФ // Экономика сельского хозяйства России, 2014. № 1. С. 38–44.
4. *Усанов А.Ю., Фефелова Н.П., Терина Г.Е.* Инновационные процессы в агроэкономике: их содержание, направление, инструменты совершенствования (на примере Саратовской области). М.: Изд-во РГСАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, 2013. 104 с.
5. *Харитонов С.А.* Органическое сельское хозяйство: пути развития в регионах России // АПК: экономика, управление, 2014. № 9. С. 51–58.