



Министерство образования Иркутской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Иркутской области «Иркутский аграрный техникум»

Агробизнес идеи

Преподаватель экономических
дисциплин Воробьева Г.В.

Агробизнес — это рыночная экономика вкупе с новыми технологиями.

Агробизнес имеет огромное значение для развития страны, так как продукция растениеводства и животноводства всегда находятся в спросе у населения.

Сфера агробизнеса требует от людей усердия, терпения и опыт. Необходимы знания о технологии производства, переработке, способах хранения и методах реализации производимых продуктов. Данная деятельность подойдет для тех, кто упорно трудится.

Специалисты считают наиболее перспективными в плане старта бизнеса:

1. **Выращивание кормов и сои.** В последние годы наблюдается существенный рост поголовья скота. Это означает, что данная ниша весьма перспективна.

2. **Выращивание зерновых культур** (пшеницы, гречихи, проса, ячменя, ржи). Цена на этот товар регулируется государством, наблюдается высокий спрос из Китая.

3. **Птицеводство** (гусеводство, выращивание перепелов и кур) даст возможность торговать не только мясом и яйцами, но также пухом и пером – а это производство подушек, стеганых одеял и курток.

4. **Молочный бизнес.** Молочная ферма, качественно организованная и производящая хороший натуральный продукт, всегда будет востребована на отечественном рынке, и не только. Увеличение рентабельности и популярности бизнеса можно за счет **производства собственных продуктов** – зарегистрированной торговой марки. Это может быть, например, твердый сыр – как один из вариантов продукта высокой степени переработки.

5. **Фрукты и овощи** (в том числе и замороженные или сухофрукты). Также одним из вариантов торговли в сфере растениеводства может стать реализация консервированных овощей и фруктов.

6. Одна из ниш, которая только начинает развиваться у нас – это **оказание специализированных услуг автосервиса**. Эта автомастерская будет оказывать услугу в реализации деталей и починке не только легковых авто, но также специализированной сельскохозяйственной техники. На Западе весьма успешно развивается бизнес «автомастерских на колесах», которые обслуживают все близлежащие фермы.

7. **Сельский туризм**. Экологический туризм сейчас становится очень востребованным видом отдыха для горожан.

Сбыт продукции агробизнеса может осуществляться по нескольким каналам:

- перекупщикам (посредникам - третьи руки);
- напрямую потребителю (из рук в руки);
- в заведения общественного питания.

Выращивание картофеля, как бизнес

Картофель для большинства населения – это второй хлеб. Этот овощ очень востребован в нашей стране.

Как и в любом другом бизнесе, выращивание картофеля на продажу имеет свои плюсы и минусы.

П л ю с ы :

- При реализации в малых объемах с собственного огорода, как правило, налог не платится.
- Плодородность деревенской земли.
- Дешевизна удобрений.
- Местные жители с удовольствием устроятся на работу к предпринимателю за небольшую зарплату.
- Ботву картофеля перерабатывают в перегной.
- Электричество и вода по минимальным тарифам.
- Картофель – неприхотливое растение.
- Высокий спрос на продукцию круглый год.
- Ранний картофель – дорогой продукт.
- Окупаемость за четыре месяца.
- Малые капиталовложения.



Минусы:

- Зависимость от погодных условий.
Жара плохо влияет на культуру. Но недостаток влаги восполнит полив, а защитит от солнечных лучей оросительная система, которую придется купить. Это устройство будет опрыскивать листья.
- Малое количество солнца влияет на размер овоща, он станет мелким и зиму не переживет.
Но как показывает практика, солнца у нас всегда достаточно, поэтому риск минимален.
- Вредители.
На рынке много средств борьбы с ними.
- Посадка зараженного картофеля погубит весь урожай, поэтому посадочный материал брать только проверенный.
- Сезонный бизнес.
Зимой можно где – либо поработать.

Как начать картофельный бизнес?

Реализация идеи выращивания и продажи картофеля начинается с решения следующих вопросов:

- **Земля**, если есть своя – это большой плюс, нет – значит арендовать.
- **Подсчитать объем посадочного материала** (S и норма высева на 1 га).
- **Купить или арендовать трактор и другую технику** для работы (мотоблок, окучник, плуг и картофелекопалку).
- **Определиться, сколько нанимать рабочих.**
- **Посчитать расходы и примерную прибыль.**

Разобравшись с этими вопросами, можно начинать работать.

Выращивание и продажа картофеля

Начинающим картофельным бизнесменам предлагается следующий план работы.

1. **Осенью подготовить землю.** Убрать мусор, взрыхлить и удобрить почву.
2. **Подготовить материал для посадки.** Он должен быть без повреждений и на плоде наличие двух глазков минимум. Запускаем в клубнях биологические процессы, связанные с образованием ростков и развитием корневой системы: картофель поместить в светлое место на три недели. Проращивание на свету дает именно тот результат, который нам нужен: крепкие, коренастые росточки с зачатками корней и листьев. Затем переместить в темное холодное помещение. Перед посадкой месяц картошку подержать в теплом светлом месте до появления ростков.
3. **Посадить картофель.**
4. Как только кусты зацветут, начинается **борьба с вредителями** путем опрыскивания раствором.
5. **Собрать урожай** и отправить на **хранение** в сухое и проветриваемое помещение.
6. **Продать картофель.** Желательно заранее найти покупателя. Составить договор без обязательств.

Конечно, чтобы дело удалось, придется вложить немало труда и заботы об урожае. Бизнес на выращивании и продаже картофеля заслуживает внимания деревенских жителей. Хотя и конкуренция огромная, но и город не маленький. Этот продукт всегда на первом месте у населения, поэтому с реализацией проблем не возникнет. Здесь главное — товарный вид.



Выращивание зелени на продажу

Выращивание свежей зелени на продажу в домашних условиях как один из видов бизнеса, привлекателен тем, что **не требует практически никаких капиталовложений** и подойдет для любого человека – пенсионерам, мамам, находящимся в декретном отпуске, да и фрилансер [(англ. freelancer) — свободный работник, частный специалист, который может одновременно выполнять заказы для разных клиентов] тоже вполне может заняться подобной подработкой.

Выращивание же зелени на подоконнике, на собственном земельном участке, на даче потребует сравнительно немного времени и сил. Также, если вы являетесь сельским жителем, это также может стать хорошим дополнением к основному заработку.



В чем заключается суть бизнеса?

Идея бизнеса заключается в выращивании свежей зелени (петрушки, укропа и зеленого лука) с последующей ее реализацией.

Плюсы этого несложного вида бизнеса:

- Сравнительно **дешевые семена**,
- Неприхотливость ростков и сравнительно **простой уход** за ними,
- **Высокий спрос** на готовую продукцию у населения,
- **Высокий уровень рентабельности** бизнеса,
- **Небольшой размер капиталовложений** (сюда входит приобретение посадочного материала и удобрений).

Если вы решитесь выращивать зелень в масштабах, равным участку земли в десять соток, то прибыль будет равна от тридцати до девяноста тысяч рублей в месяц.

Если же вы планируете выращивать зелень в подвале, то вам следует воспользоваться энергосберегающими лампами — они будут личным «солнцем» саженцев и так вы сможете контролировать процесс выгонки пера. Также не следует забывать о фольге — она будет отражать свет и кроме того дополнительно согревать горшки с саженцами.

Примерные расчеты прибыли

Такая культура как укроп, может стоять в сезон с весны по осень до восьмидесяти рублей за килограмм.

Степень урожайности укропа зависит от:

- Сорты культуры,
- Характеристик почвы,
- Погодных условий,
- Ухода за саженцами.

Время, которое должно пройти от начала посева до сбора урожая равняется приблизительно тридцати пяти дням.

По приблизительным расчетам, можно отвести 8 соток земли под посадку укропа и две – под выращивание зеленого лука («перо»).

Согласно формуле:

8 соток = 800 кв.м. под укроп.

800 кв.м. x 1,5 кг . x 70 руб. = 84000 руб.

(чистой прибыли до 84 000 рублей).

Такая культура как лук требует прежде всего, правильного выбора сорта.

Рынок сбыта

Прежде всего перед тем, как начать такой бизнес, необходимо определиться с рынком сбыта. Это может быть **супермаркет**, обычный **продуктовый магазин** или сеть таких магазинов, **общепит**.

Главное – чтобы сотрудничество было постоянным, ведь зелень – это такой продукт, **срок хранения** которого сравнительно **мал**. Проблем с приобретением посевного материала нет вообще – в любом магазине для садоводов продаются семена любой зелени на любой вкус. Доставлять товар на точку реализации вы можете на автомобиле.

Будьте уверены в том, что этот вид бизнеса не является сезонным – на свежую зелень спрос в холодное время года гораздо выше – ее употребление восполняет потребность в витаминах и полезных для организма веществах. Тем более, что зимой цена на свежую зелень в несколько раз выше.

Поэтому заработанные на первом урожае средства резонно вложить в постройку небольшой теплицы, в которой также можно выращивать свежие томаты, вкусные огурцы или хрустящую капусту.



Замороженные фрукты и овощи

Используются замороженные овощи и фрукты в приготовлении домашних блюд (овощной гарнир, овощная смесь, выпечка), в общественном питании (десерты, картофель «фри», гарниры), для производства кондитерских изделий (пирожные и торты).

Идея этого бизнеса состоит в том, чтобы осуществлять замораживание свежих овощей и фруктов, для последующей их реализации.

В России рынок такой продукции, как замороженные фрукты и овощи, постоянно развивается и, судя по подсчетам специалистов, ежегодно возрастает на 10 процентов.

В 2012-2016 годах продажа замороженных овощей и фруктов увеличилась на 8% ежегодно. В настоящее время российские поставщики увеличили долю поставок на этом рынке, постепенно замещая иностранную продукцию отечественной.

Основной ассортимент замороженной продукции:

- ягоды и фрукты (вишня, клубника, малина, смородина);
- овощи (тыква, томаты, брокколи, лук, шпинат, капуста, горох, морковь, картофель);
- пряные травы (укроп, петрушка, розмарин, базилик);
- грибы (вешенки, шампиньоны).



Технология производства

Процесс производства несложен и состоит из следующих этапов:

- **Чистка сырья для производства.**

Сюда входят: прием сырья, обработка, нарезка; сортировка (может осуществляться с помощью конвейерной ленты).

- **Смешивание;**
- **Заморозка** до температуры от -40 до -120
- **Упаковка;**
- **Хранение.**



Необходимое оборудование для открытия бизнеса

Для цеха с производительностью около 300 килограмм в час необходим минимальный комплект оборудования:

- скороморозильный туннель (его цена порядка 2.8 млн. рублей);
- морозильная камера для хранения готовой продукции (500 тысяч рублей);
- оборудование необходимое для подготовки к заморозке овощей и фруктов: картофелечистка, ванна моечная, овощерезка, котел пищеварочный, стол производительный (350 тысяч рублей);
- оборудования для упаковывания готовой продукции (желательно полуавтоматическое), цена его порядка 300 тысяч;
- тара и дополнительный инвентарь.

Расходы для покупки необходимого оборудования с производительностью 300 килограмм в час составляют около 4 миллионов рублей.

Если бюджет ограничен, то можно **приобрести менее мощное морозильное оборудование и установить ручную линию упаковки продукции.** Для снижения затрат, часть оборудования, возможно приобрести б/у. Используя такой вариант можно сэкономить приличную сумму.

Для создания такого бизнеса, как замороженные фрукты и овощи, с производительностью 100 килограмм в час понадобится всего 1.2-1.5 млн. рублей (часть оборудования приобретена б/у, упаковка готовой продукции ручным способом).

Данный вид бизнеса имеет **сезонный характер**. Рост продажи продукции наблюдается в периоды, когда свежие фрукты и овощи менее всего доступны покупателю. Снижение наблюдается в весенние месяцы, а летом продажа мороженой продукции совсем идет на спад. Но периоды снижения тоже являются «горячей порой», для закупки хорошего сырья по выгодным ценам и работы на складе.

К наиболее **затратным частям деятельности** производственного цеха относятся следующие виды расхода:

1. **Себестоимость изготовления.** Сюда относится:

- Закупка сырья — у жителей села или выращивание собственных овощей в промышленных теплицах,
- Расходы на потребляемую электроэнергию и другие коммунальные услуги;
- Общие расходы. К общим расходам относится оплата труда рабочим, оплата аренды помещения, расходы связанные с транспортировкой сырья и готовой продукции.

2. **Окупаемость вложений** в такой бизнес зависит от активности продаж, качества изготавливаемой продукции, наличия хороших рынков сбыта. Средние сроки окупаемости для бизнеса по продаже мороженых овощей и фруктов составляют 2-3 года.

20 продуктов, которые можно заморозить

Морозильную камеру можно заполнять не только мясом, рыбой и ягодами. Есть множество продуктов, которые можно замораживать без потери вкусовых качеств. Замороженные продукты будут спокойно дожидаться своей очереди, а вам не придётся выкидывать или быстро доедать их, чтобы не испортились. Вот 20 продуктов, которые можно заморозить, и способы, как это сделать.

1. **Сыр.** Вы можете заморозить большой кусок сыра, и после разморозки он не будет рассыпаться. Если перед заморозкой вы предпочитаете нарезать сыр, добавьте в контейнер чайную ложку кукурузного крахмала или муки, чтобы во время разморозки ломтики не слиплись. Если вы любите добавлять в блюда тёртый сыр, можно купить большой кусок пармезана, нашинковать его в кухонном комбайне и положить в морозилку в специальных пакетах для заморозки. Он может храниться в морозилке несколько месяцев, и во время приготовления достаточно будет открыть контейнер или мешок для заморозки и достать пару чайных ложек сыра.



2. Домашние блины, вафли и французские тосты.

Если вы хотели бы почаще завтракать домашними блинами, вафлями и тостами, можно просто выпечь побольше в выходной день, заморозить на подносе для печенья и хранить в пакетах для заморозки. В любое время вы сможете достать их из морозилки, разогреть в микроволновке и позавтракать. В любом случае получится дешевле и вкуснее, чем покупать замороженную выпечку в магазине.



3. **Фрукты.** Фрукты лучше замораживать на пергаментной бумаге, и только после этого помещать в пакеты для заморозки. Лучше сразу заморозить нарезанные кусочки, чтобы доставать их для десертов и смузи по мере надобности. Если вы любитель смузи, можно сразу сделать себе замороженную смесь фруктов. Отдельно заморозьте кусочки яблок, груш, персиков, бананов и других фруктов, которые вы любите. В любой момент вы сможете сделать себе новый смузи, смешав разные виды фруктов. Если вам не нравится готовить склизкие размороженные кусочки бананов, замораживайте их целиком, вместе со шкуркой. Когда решите приготовить что-нибудь с бананом, нужно достать его из морозилки, разморозить в микроволновке, отрезать верхушку и выдавить содержимое в смесь для приготовления.

4. **Рис.** Чтобы не ждать долго, пока приготовится рис (особенно коричневый рис, который варится около 50 минут), можно его заморозить. Сначала рис замораживается на подносе или пергаменте, а потом помещается в пакет для заморозки. Размороженный рис можно поджарить, использовать для супа или запеканки. Время готовки сократится где-то на час (включая не только варку, но также промывание и замачивание).



5. **Пирог.** Можете сделать побольше яблочного пирога и наслаждаться им несколько месяцев. Заверните его в бумагу для заморозки, поместите в пакет и в морозилку. Когда захочется отведать пирога, отправляйте его в разогретую духовку (около 150 градусов) на 2 часа.

6. **Кукуруза** Самый простой способ заморозить кукурузу — не доставать её из листьев, а прямо так засунуть в морозилку. Когда захочется кукурузы, просто достанете её и разогреете в микроволновке за 5 минут. Листья защищают зёрна кукурузы, так что на вкус она будет свежей.

7. **Томатная паста.** Потушите томаты сорта «рома» на небольшом огне с добавлением чеснока, свежих трав и оливкового масла около 4–5 часов. Когда смесь остынет, поместите её в пакеты для заморозки. Вы сможете использовать эту смесь для основы чили или томатных соусов.

8. **Паста.** Сварите побольше пасты и заморозьте небольшие порции в разных пакетах — вы сможете использовать один небольшой пакет для супов и запеканок. Перед заморозкой убедитесь, что выпустили воздух из пакета, — он должен быть максимально плоским. Для разморозки опустите закрытый пакет в горячую воду на несколько минут.



9. **Картофельное пюре.** С помощью ложки для мороженого возьмите порцию картофельного пюре и положите шарик на пергамент для выпечки. Замораживайте, пока шарики не станут твёрдыми, а затем храните в пакетах для заморозки. Пюре будет храниться в морозильной камере как минимум два месяца.

10. **Тесто для печенья.** Тесто для печенья замораживается на пергаменте и хранится в пакете для заморозки. Можете разделить его на отдельные порции или сразу сделать в нужной форме. Используя это тесто, вы сможете готовить печенье за 1–2 минуты, без грязной посуды и стола.

11. **Картофельные чипсы.** Если купить достаточно чипсов и заморозить их в той же упаковке, в которой они продавались, у вас всегда будет закуска. Кроме того, замороженные чипсы даже вкуснее, чем обычные, так что размораживать перед употреблением их не нужно.

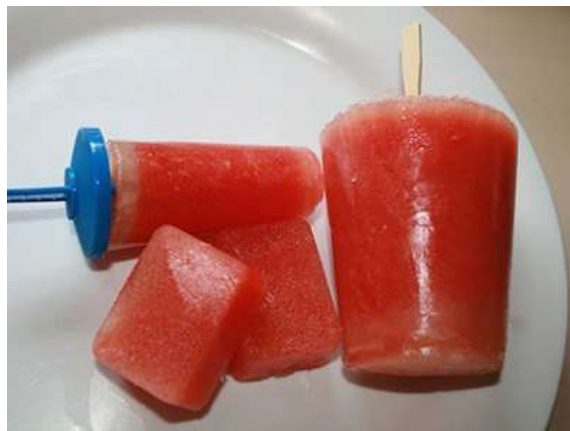
12. **Молоко.** Если молоко у вас расходуется очень медленно, а остатки прокисают и выливаются, вполне можно его заморозить до следующего раза. Только подберите бутылку, в которой останется место, поскольку замороженные жидкости расширяются. Размороженное молоко нужно хорошо перемешать и можно использовать (только не стоит размораживать его в микроволновке).



13. **Сок.** Единственный критерий для заморозки сока, как и для заморозки молока, — достаточно большая бутылка, чтобы замороженному напитку было куда расширяться.

14. **Хлеб.** Чтобы не приходилось выкидывать сухой хлеб, можно нарезать несколько буханок и заморозить. По мере необходимости доставайте нужные куски хлеба и размораживайте их в духовке или микроволновке. Чтобы хлеб не высох до утра, можно оставить его на ночь в выключенной, плотно закрытой микроволновке.

15. **Кусочки овощей.** Вы можете заморозить нарезанный лук, сладкий перец или перец чили в пакетах для заморозки. Когда они достаточно замёрзнут, можете отметить на пакете «порционные линии», чтобы знать, сколько нужно взять за один раз.



16. **Сок лимона и лайма, лимонная цедра.** Выжмите лимон и лайм в формочки для льда и поместите в морозилку. Теперь у вас в любое время будет свежий цитрусовый сок. Цедру также можно замораживать и использовать для приготовления разных блюд.

17. **Травы.** Вы можете заморозить ароматные травы в формочках для льда с небольшим количеством воды или бульона, чтобы весь год использовать для супов, тушёного мяса или запеканок.

18. **Маринованное мясо.** Положите мясо в пакет для заморозки, залейте маринадом и отправьте в морозилку. Когда вы достанете его, оно будет уже замариновано и его можно сразу готовить.



19. **Домашние запеканки.** Когда вы готовите запеканку, например лазанью, почему бы не сделать побольше и заморозить половину, чтобы в процессе рабочей недели полакомиться домашней едой. Можно использовать несколько вариантов заморозки: Заморозить целую запеканку в блюде, дно которого выложено бумагой для заморозки. Когда запеканка достаточно замёрзнет, достаньте блюдо, переупакуйте запеканку в бумагу для заморозки и отправьте обратно в морозильник. Плюс в том, что вы можете пользоваться блюдом, пока запеканка хранится в морозилке. Когда она снова вам понадобится, поместите её в то же блюдо и приготовьте. Заморозить по частям. Приготовьте запеканку, дайте остыть, разрежьте на куски и заморозьте. Можно разогревать в микроволновке.

20. **Рыбные палочки.** Полуфабрикаты, которые продаются в магазинах, трудно назвать вкусными, так почему бы не сделать домашние рыбные палочки? Для этого нужно купить свежую рыбу, разрезать её на небольшие части, обвалить в яйце, муке или панировочных сухарях, выложить на поднос и заморозить. После этого можно хранить домашние рыбные палочки в пакетах для заморозки — они гораздо вкуснее магазинных, внутри которых вместо рыбы непонятный фарш.



Разведение кроликов в домашних условиях как бизнес

Разведение кроликов как бизнес с каждым годом набирает обороты.

Кролик имеет множество преимуществ перед другими видами сельскохозяйственных животных. Одной из таких отличительных черт является их высокая способность к размножению (**плодовитость** - сукрольность продолжается 28—31 день; самки приносят по 1—3 крольчонка, а отдельные—до 12—14 штук; за год от одной крольчихи можно получить 6—8 и более окролов).

Кроме того, они имеют уникальную способность совмещения периода вскармливания молоком и короткого периода беременности — одна крольчиха за счет произведенного на свет потомства способна дать в тридцать раз больше мяса, чем весит сама (Средний вес тушки взрослого кролика 3,0-3,5 кг. Убойный выход при хорошей упитанности достигает 60-61% .).



Новая методика кролиководства

Новая методика основана на реализации биологического потенциала кроликов быстрого роста зародыша. Суть его заключается в **частом кормлении небольшими порциями** кроликов после рождения. Так, частота кормления может достигать 80 раз в сутки. Для этих целей оборудуется специальная кормушка.

Кроме того, как показали исследования в этой области, **материнским молоком крольчата должны питаться три месяца** вместо одного. Таким образом, через четыре или пять месяцев кролик наберёт достаточно веса для использования в торговых целях.

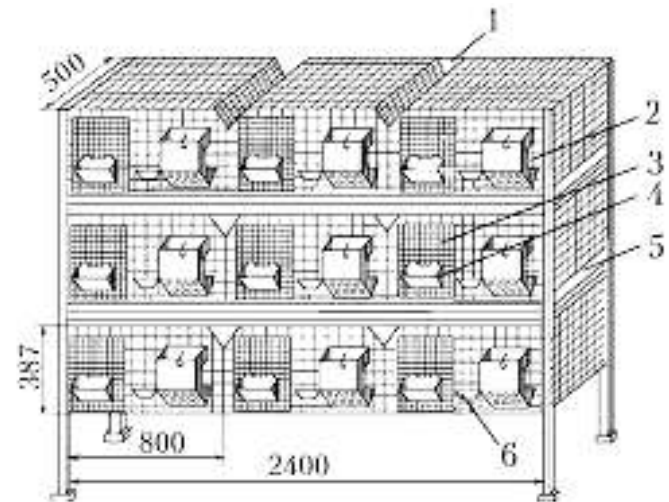
Основной целью, которую преследует данный метод кролиководства, является **получение четырёхмесячного кролика весом 4-5 килограмм**. В этом случае вес самой тушки около трёх килограмм, а ценность шкуры возрастает в разы.

Оборудование новой фермы

Главной особенностью конструкции агрегата для выращивания кроликов по акселеративной методике, является приобретение трёхъярусной конструкции со специальными стеллажами.

У такой фермы стена, обращенная на север – толстая, утеплённая, а стена, обращённая на юг – открытая, через неё свободно проникает тепло и воздух. Общая площадь сооружения составляет полтора квадратных метра. Сооружение практически полностью автоматизировано.

В таких ярусных постройках пол выполнен в виде решётки, под которой находятся специальные шахты, по форме напоминающие усечённые пирамиды. Такая конструкция позволяет автоматически удалять кроличьи экскременты, газы от которых удаляются через специальные вытяжные трубы. Через эти же трубы происходит заполнение ёмкости свежим воздухом.



При твёрдом решении выращивания кроликов по акселеративной методике, рекомендуется приобретать уже готовые чертежи фермы. Это связано с тем, что правильность конструкции такой фермы играет первостепенную роль.

Также следует помнить, что одну такую многоярусную конструкцию устанавливать нельзя, так как даже лёгкий ветерок может её уронить. Данная ферма устанавливается минимум в паре, скреплённой между собой общей плоской крышей. Также под фермы монтируется специальный бетонный фундамент, который не позволяет погодным условиям подмывать почву под конструкцией, а так же предупреждает её гниение.

Оптимальным условием будет установка 20 клеток в ряд. Ферма проста в эксплуатации, а обслуживания требует лишь один раз в неделю, что очень удобно и экономично.

Кролики, выращенные по данной методике, продолжает размножаться, а так же комфортно себя чувствует даже при температуре в минус 60 градусов по Цельсию.

Прибыль от кроличьей фермы

При условии самостоятельной сборки, с учётом стоимости лишь материалов и труда рабочих, себестоимость конструкции не превысит восьми тысяч рублей. Так как оптимальным вариантом для начала бизнеса является 20 таких ферм, то стартовый капитал на приобретение их будет составлять около 140 тысяч рублей.

По данной методике, крольчиха плодится 3,5 раз за год. Это примерно 24-25 крольчат в год. Средняя стоимость покупки и содержания крольчихи, составляет около одной тысячи рублей. Таким образом, выходит, что крольчиха практически в тридцать раз себя окупает.

Для получения одной тонны чистого кроличьего мяса, забивать необходимо около 500 кроликов. Для того, чтобы ферма не опустела, рождаться должно столько же. Для обеспечения необходимой рождаемости, достаточно лишь 400 самок и 16 самцов. **Для кролика, на протяжении всего его жизненного цикла, достаточно лишь 14 килограмм комбикорма (около 110 грамм в сутки) и около семи килограмм сена. Всё это выходит в сумму 80 рублей.**

Перед тем, как начать торговать, следует выполнить сертификацию продукции в Государственном санитарно-эпидемиологическом надзоре. Данная услуга обойдётся, в среднем, в семь тысяч рублей.

Себестоимость одного кролика, учитывая его содержание, зарплату работникам и оплату коммунальных услуг, составляет всего **120 рублей**. Конечно, с этой суммы вычитается стоимость шкуры и печени, соответственно 35 и 30 рублей. Вычитаются, потому что они продаются отдельно от тушки.

Оптовая цена, на данный момент, не превышает 160 рублей за килограмм. При весе тушки около двух килограммов с одной крольчихи, а это, как рассматривалось выше, 30 крольчат в год, получается примерно 10000 рублей. Отдельно можно прибавить две тысячи рублей за печень и почки. За вычетом всех необходимых расчётов с одной фермы прибыль составляет порядка десяти тысяч рублей.

Кроме того, не следует забывать о мехе кроликов. Шкурка кролика, выращенного по такой системе, обладает густым и красивым мехом, из которого получают очень эффектные шубы. Цена же такого изделия варьируется от 10 до 20 тысяч рублей, в среднем.

Для повышения поголовья кроликов, можно прибегнуть к приёму кукушек, то есть подкидывать крольчат от одной самки к другой.

На данный момент **конкуренция** в области кролиководства **практически отсутствует**, что делает данный бизнес прибыльным и простым в начинании.

Таким образом, можно считать данный пример бизнес плана по разведению кроликов весьма прибыльным и рентабельным.

Разведение кроликов как бизнес подойдет начинающему бизнесмену, который желает открыть собственное дело в селе или деревне.

Бизнес на гидропонике

Это работа в сфере интенсивного растениеводства.

Растение в такой системе развивается и растет **без почвы** – оно получает все необходимые питательные вещества из специального водного раствора, насыщенного всеми необходимыми компонентами.

Такую систему можно поставить прямо у себя дома и начать выращивать, например, рассаду томатов.

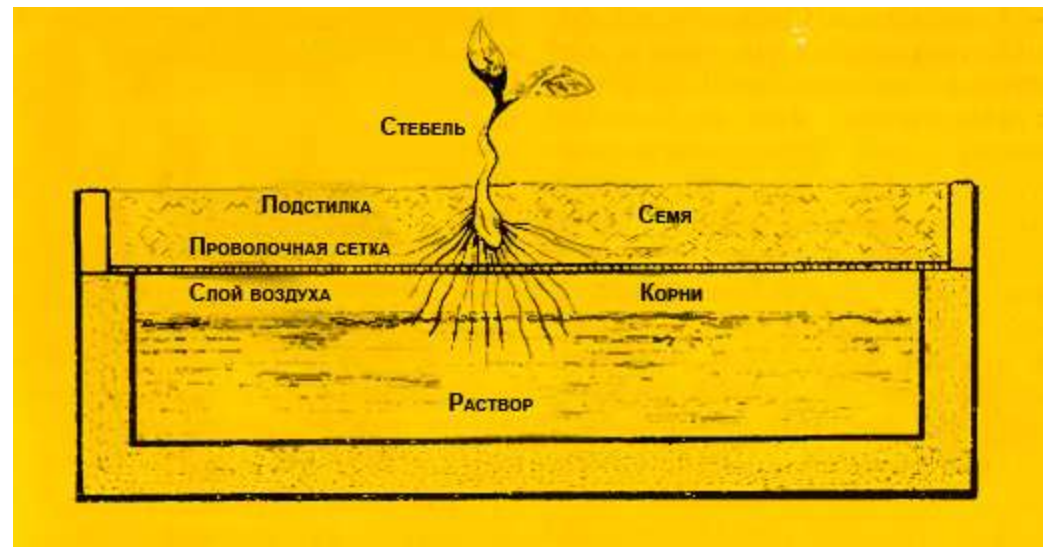
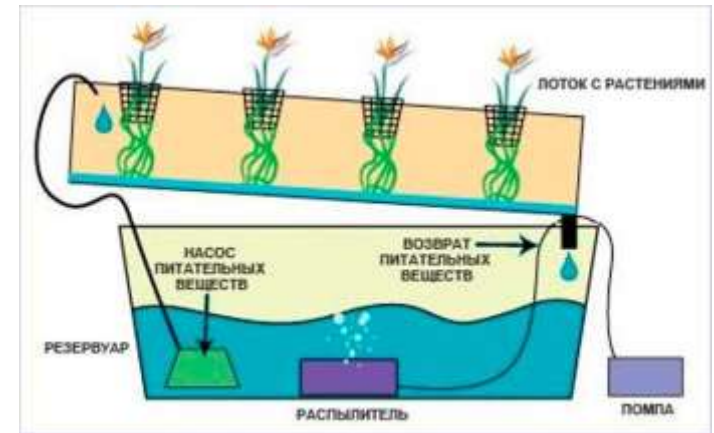
Чтобы заниматься системами гидропоники, вам **не потребуется крупных земельных участков**.



Гидропоника – это особый метод выращивания растений, а рынок сбыта, выгодные продажи и остальные нюансы необходимо тщательно продумывать.

Какие пункты должен включать в себя бизнес-план по гидропонике:

- Вид и тип растений, которыми вы собираетесь заниматься.
- Рынок сбыта продукции.
- Среда выращивания.
- Масштабы производства.
- Анализ конкурентоспособности.





Чем гидропоника отличается от привычного земледелия?

1. **Большой процент урожайности.**
2. **Быстрый оборот урожая.**
3. **Продукция**, выращенная таким способом, **дольше хранится** и ее можно без проблем транспортировать.
4. **Содержание химических добавок** при таком способе **сводится к нулю.**
5. Так как для выращивания растений не требуются земельные участки, **производство можно расположить практически где угодно** – все зависит от возможностей и выбора предпринимателя.
6. **Затраты на воду будут минимальными** – даже в разы меньше, чем при использовании почвы. То же самое касается и удобрений.
7. В условиях экстремального земледелия **растения получают достаточное питание корней**, и **не погибают от водного голодания** – остаются крепкими и сильными.

8. **Растения меньше болеют** – в почве могут завестись паразиты, а это весьма негативно сказывается на урожайности.

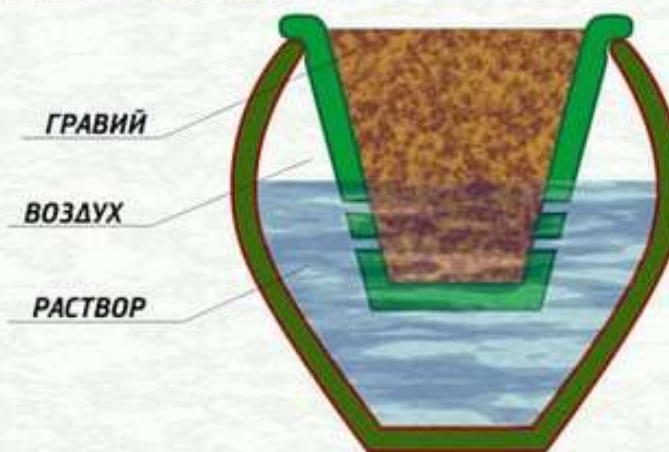
9. **Растения** при использовании системы гидропоники **могут быть легко подняты на любой** удобный для сбора урожая и ухода **уровень** – таким образом сбор происходит быстрее и качественнее.

10. **Плоды и ягоды меньше загнивают.**

11. Некоторые виды растений **лучше плодоносят** именно при использовании системы гидропоники.

12. **Появление сорняков сводится к минимуму** а при правильном подходе **и вовсе является нулевым.**

ГИДРОГОРШОК ДЛЯ РАСТЕНИЙ



ТЕХНОЛОГИИ

ПРЕИМУЩЕСТВА

СТЕЛЛАЖНЫЙ
СПОСОБ
ВЫРАЩИВАНИЯ

- Эффективное использование площади теплицы.
- Оптимальные параметры микроклимата.
- Эргономика и удобство работы персонала.
- Снижение затрат.
- Повышение выхода продукции.

+

ПОЛИВ
СПОСОБОМ
"ПРИЛИВ-ОТЛИВ"

- Равномерный режим питания растений.
- Отсутствие ручного труда при поливе.
- Полная автоматизация и контроль за поливом.
- Многократное использование питательного раствора.
- Подходит для всех видов культур.

+

СИСТЕМА
ИСКУССТВЕННОГО
ОСВЕЩЕНИЯ

- Высокая равномерность освещенности.
- Повышение урожайности за счет повышенной освещенности.
- Сокращение сроков вегетации.
- Сокращение сроков окупаемости оборудования.

+

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ
"НОВ-ХАУ"
ООО ПКФ
"АГРОТИП"

- Отработанные технологии выращивания.
- Разработка культурооборотов для круглогодичного использования рассадного комплекса.
- Запатентованный способ выращивания салата.
- Многофункциональное использование комплекса.

=

Современное высокоэффективное производство высококачественной продукции.

Рынок сбыта

Необходимо наладить **выгодное сотрудничество** с покупателями и заранее спланировать, куда вы будете поставлять выращенный урожай.

Цена на вашу продукцию должна быть такой, чтобы потребитель мог купить ваш товар, а вы могли развивать бизнес и не работать себе в убыток.

Изучайте конкурентов и их ценовую политику.

Можно **открыть свой магазин** - ферму, овощной магазин, а можно просто **сдавать овощи и свежую зелень** в рестораны и продуктовые магазины.

Оценка доходности с реализации выращенной продукции и оценка полученного за год дохода также обязательны.

Что лучше выращивать на системе гидропоники?

Выбор сорта растений, будет зависеть от ваших личных познаний в области агрономии.

Метод гидропоники позволяет улучшить корневую систему, а обо всем остальном вам необходимо позаботиться самостоятельно. Стоит учесть такие немаловажные факторы как:

- Температура воздуха.
- Освещение.
- Длительность светового дня.
- Генетические особенности растения.

Заранее **определитесь с тем, какими мощностями** и возможностями вы располагаете, изучите особенности климата региона, уделите **внимание коммуникациям и обогреву помещений** (созданию соответствующего микроклимата) – возможно, придется обустроить теплицы или оранжерею. Самое главное – обеспечение **надежного водоснабжения**. Конечно, вам понадобится гидропонная установка. Перед тем, как заказать установку гидропоники, рассмотрите все возможные варианты, их преимущества и недостатки.



Какие бывают системы гидропоники?

- **Рециркуляционная, или потопляемо** — осушаемая система. Лучше всего подходит для **выращивания салата** различных видов и **всех невысоких растений**.
- **Нерециркуляционная система**. Основа – субстрат. Такая система подходит для **выгонки рассады, или растений, которые страдают от болезней, поражающих корни**.

Выбирая гидропонную установку, обязательно обратите внимание на ее основные характеристики и насколько успешно она применялась для выращивания тех растений, которые вы выбрали для бизнеса.

Расходы

В смету расходов также необходимо включить:

- Качество воды — очищение, проверка,
- Стоимость установки,
- Расходы на электроэнергию и воду,
- Обслуживание установки,
- Зарплата персоналу,
- Закупка семян.
- Покупка субстрата.
- Также вам понадобятся:
- Системы обогрева и охлаждения.
- Щиты.
- Водоочистные системы.
- Оборудование для транспортировки и хранения урожая.
- Оборудование для упаковки и чистки продукции.
- Склады.
- Холодильники.
- Гаражи.
- Кроме того, вам могут понадобиться резервные системы — электрогенераторы, обеспечивающие непрерывность работы рециркуляционной системы

Выводы:

В мире технология выращивания растений с помощью систем гидропоники получила весьма одобрительные отзывы благодаря высоким показателям энергетической эффективности.

Экономические причины роста популярности гидропонных систем:

- **Возможность получения высокой прибыли** за реализацию качественной продукции.
- **Спрос на свежие овощи** поддерживается в течении всего года.
- **Повышенный процент урожайности, качества** продукции.
- **Затраты на производство снижены** в счет:
 1. **Рационального распределения энергии тепла**, которое обеспечивает обогрев субстрата. Сокращаются затраты энергии на пропаривание.
 2. **Отпадает необходимость в закупке грунта и его обработке** – вспашке и фрезеровании. Экономное распределение растрат водных ресурсов – применение капельного полива и сбор излишков воды с возможностью ее последующего применения.
 3. **Энергия экономится за счет снижения уровня испарения воды** благодаря тому, что субстрат покрывают специальной пленкой.
 4. На 40 % **снижается потребность в удобрениях**.
 5. Значительно **снижается потребность в дезинфекции помещения** химпрепаратами.