



УДК 635.92
ББК 42.374
К15

Кайгородцева, Александра Александровна.

К15 Бизнес на растениях : как вырастить доходное дело: от выбора культур до садового центра / Александра Кайгородцева. — Москва : Эксмо, 2022. — 240 с. : ил. — (Нетипичные дачники. Новый опыт загородной жизни от блогеров).

ISBN 978-5-04-224405-6

В наше время организация бизнеса на выращивании декоративных растений более чем актуальна. Садовые центры, ландшафтные дизайнеры, флористы и владельцы загородных домов — постоянные клиенты частных питомников. Автор этой книги более двенадцати лет занимается выращиванием и размножением самых доходных цветочных культур и декоративных кустарников: от выгонки тюльпанов до черенкования летников к сезонной продаже. Руководство содержит пошаговые рекомендации по агротехнике выращивания популярных на рынке растений, поможет определиться с выбором участка, подскажет, какие культуры максимально прибыльны, объяснит, как оборудовать теплицы, составить смету, наработать базу клиентов и быстро выйти на рентабельность.

УДК 635.92
ББК 42.374

ISBN 978-5-04-224405-6

© Кайгородцева А.А., текст, фото, 2022
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

АЛЕКСАНДРА КАЙГОРОДЦЕВА

БИЗНЕС *на* РАСТЕНИЯХ

как вырастить доходное дело:
от выбора культур до садового центра

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2022



ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть 1. Выбор направления.	6
Что выращиваем, кому продаем?	
Как выбрать направление работы?	8
Оценка своих ресурсов	
Популярные направления	32
Круглогодичный оборот в теплице	
Часть 2. Рассада летников	40
Цветы и овощи	42
Виды теплиц и прочих конструкций для производства рассады	44
Посадочный материал: семена, сеянцы, черенки	48
Так как же формировать ассортимент?	52
Самые популярные культуры и серии	55
Основы агротехники	59
Обзор поставщиков	63
Часть 3. Многолетние растения	76
Выбор ассортимента	78
Основные способы производства многолетников	86
Форматы производства и продажи многолетников	92
Необходимые ресурсы	96
Основные производители и поставщики	97
Часть 4. Декоративные кустарники	100
Плюсы и минусы. Выбор	102
Производство кустарников	107
Продаем кустарники	114
Часть 5. Подробно о вопросах черенкования	118
Черенки такие и эдакие	120
Как черенковать вегетативные летники?	125
Материал для доращивания. Укорененные черенки	128
Часть 6. Комнатные цветы и цветочная срезка	136
Мини-хозяйство	138
Срезка: особенности и тонкости	141



Часть 7. Выгонка тюльпана к 8 Марта	152
«Наши» и «не наши»	154
Что нам потребуется?	155
Какие сорта выбрать и где их купить	163
Посадка луковицы и охлаждение	168
Система подкормок и основные заболевания	172
Срезка, хранение, организация продаж	178
Часть 8. Строительство теплицы из дерева для промышленного выращивания	184
Выбор места	186
Теплицы. Расположение и не только	188
Как построить деревянную теплицу на шпалах площадью 240 м²?	190
Часть 9. Зеленый бизнес в интернете	200
Раскинуть сеть	202
Разные виды блогов, их оформление и содержание	203
Приложения	209
Приложение 1.	210
Таблица для планирования годового оборота	
Приложение 2.	213
Посев петунии на рассаду	
Приложение 3.	217
Посев новозеландских дельфиниумов	
Приложение 4.	219
Посев и пикировка мелкоплодной земляники	
Приложение 5.	222
Мастер-класс по укоренению пеларгонии	
Приложение 6.	224
Характеристика популярных сортов метельчатой гортензии	
Приложение 7.	225
Разные виды обрезки кустарников	
Приложение 8.	226
Где брать рабочую информацию и искать партнеров?	
Приложение 9.	228
Теплицы	





часть



Выбор
направления.
Что выращиваем,
кому продаем?



Как выбрать направление работы? Оценка своих ресурсов

Вы хотите не только радовать себя созерцанием различных растений, но и зарабатывать на этом? Прекрасно. Но прежде чем устанавливать на своем участке теплицы (покупать семена, оборудовать «грядки» на балконе, выбирать сорта), прочитайте эти строки. Бизнес на растениях — это не просто зарабатывание денег и получение прибыли. Без искренней любви к своему делу очень сложно переживать трудности, а они в первое время непременно будут. Не хочется никого пугать, но любая деятельность, связанная с «живым товаром», сезонностью и финансовыми вложениями, несет с собой определенные риски. Однако если вы любите растения, готовы учиться и узнавать новое, вам все будет по плечу! Они станут вашими верными друзьями и помогут создать бизнес на несколько поколений.

Пожалуй, это самый серьезный и ответственный момент. От того, насколько верно вы будете рассуждать и оценивать перспективы, будет зависеть успех или, к сожалению, крах задуманного предприятия. Простой пример: вы потратили силы и средства, закупили посадочный материал, удобрения и все необходимые мелочи, построили теплицы и тут... внезапно выяснили, что грунт на вашем участке не подхо-



дит для выращивания выбранных растений. Или что сейчас в вашем регионе вообще нет спроса на данную культуру. Или что рядом с вашим участком нет хорошего источника воды, достаточного для полива. Нет подъездных путей (а вы хотели работать масштабно), нет качественной дороги (а вам нужно регулярно подвозить, например, мешки с грунтом), ваша семья против этой деятельности... Список можно продолжать бесконечно. Но даже если вы пока не замахиваетесь на крупное производство, а намерены для начала вырастить десяток-другой растений у себя на лоджии, оценить риски и возможности все равно необходимо.

Что значит «оценить ресурсы»? И что ими является?

Вам надо оценить ВСЕ! В вашей голове (а чуть позже и на бумаге) должно появиться видение всего проекта — от и до. Задача этого этапа — снять розовые очки и реально посмотреть на каждый этап производства, увидеть возможные трудности и варианты их решения. Лучше обнаружить слабые места сейчас, чем потратить деньги и время — и все равно потом все переделывать.

В вашей голове (а чуть позже и на бумаге) должно появиться видение всего проекта — от и до.



ПРИВЕДУ НЕСКОЛЬКО ПРИМЕРОВ.

1. Непродуманный выбор ассортимента (собственно растений). «Хочу такие же, как я видел (а) десять лет назад в Турции», «хочу



выращивать то, что всем нравится», «хочу выращивать что-нибудь красивенькое»... При этом не оценивается рентабельность каждой культуры, стоимость обслуживания участка, возможная прибыль с каждого квадратного метра. Нужно анализировать не только «лирику» — «хочу» и «красиво», но и чисто практические моменты. Производить все же нужно то, что принесет максимальную прибыль.

2. Стройка и оборудование на авось, без учета реальных погодных условий. В результате теплица после сильного снегопада складывается, как карточный домик, аккурат перед началом сезона, а термос для хранения срезки не держит температуру при резких колебаниях температуры на улице.



И таких примеров очень много! Постарайтесь подняться над ситуацией и посмотреть на все, охватывая картину целиком, учитывая все мелочи.

Ресурсами мы здесь будем называть все, что может прямо или косвенно влиять на вашу работу, — местоположение участка, его площадь, наличие коммуникаций, сколько средств вы готовы вложить. А также то, что, казалось бы, не имеет прямого отношения к нашей деятельности: поддерживает ли вас семья и ближайшее окружение? Есть ли возможность нанять сотрудников? Сколько времени вы готовы посвящать этой работе? Не забудьте оценить

