Продукты питания — товар, который всегда будут покупать, невзирая на любые обстоятельства. Поэтому бизнес в сельском хозяйстве при грамотном планировании и рачительном отношении может быть весьма прибыльным. Одной из возможностей начать свое наиболее рентабельное дело является выращивание фруктового сада. Решающим фактором для развития фруктового бизнеса является его месторасположение и сорт выращиваемых деревьев. Королевой плодовых деревьев по праву можно назвать абрикос. Востребованность данных растений обусловлена вкусными плодами, которые обожают все. Абрикосовый сад является отличной альтернативой для выгодного вложения капитала.

Абрикос или “армянский фрукт” (prunus armeniaca на латыни) является одним из символов Армении и занимает особое место в национальной культуре. Абрикос - своего рода визитная карточка Армении, значительно повышающая ее кулинарную привлекательность в глазах иностранцев и армянской диаспоры.

Свежие абрикосы абсолютно безвредны для всех, даже для людей с избыточным весом, так как они содержат всего 42 кКал на 100 г продукта. В плодах содержатся витамины группы В, С, Н, Е, Р, провитамин А, железо, серебро, калий, магний, фосфор. Микроэлементы представлены солями железа и соединениями йода, которого особенно много в армянских сортах абрикоса. Поэтому систематическое употребление абрикосов позволяет предупредить заболевания щитовидной железы. Кроме того, йод обладает липотропным и антихолестериновым действием. Есть в абрикосе и пектин, способный выводить из организма токсические продукты обмена веществ и холестерин. Плоды абрикоса повышают уровень гемоглобина в крови, что способствует укреплению иммунитета. Абрикос благоприятно влияет на процесс кроветворения, что особенно важно для страдающих анемией. Особенно полезны абрикосы при авитаминозах, заболеваниях сердечно-сосудистой системы, почек, ожирении. Регулярное употребление абрикосов помогает улучшить память и повышает мозговую активность. Кроме прочего семена абрикоса используются многими предприятиями как альтернатива миндалевым. Семена абрикоса могут употребляться не только в пищевой, но и в косметической промышленности. Также не стоит забывать, что абрикос входит в состав некоторых лекарственных препаратов. Как видим, абрикос равно востребован как в сегменте продуктовом, так и в медицинском, косметическом и пр. сегментах – что делает его поистине особенным фруктом, который выгодно отличается от других фруктовых культур в садоводческом бизнесе.

Рентабельность бизнеса наступает по прошествии нескольких лет после закладки нового сада. Данная особенность в некоторых случаях отталкивает предпринимателей, ожидающих окупаемости вложений в первый год. Однако, в качестве долгосрочного вложения имеет неоспоримые преимущества перед множеством других видов бизнеса. На данный момент самым «брендовым», высокоурожайным и оптимальным с коммерческой точки зрения сортом в Армении является сорт «Шалах». Абрикос «Шалах» достигает плодоношения уже на 3-4 год посадки. Начиная с 5-6 года урожайность составляет порядка 50 -70 кг. с дерева. В дальнейшем, по достижению 8 лет и далее **-** абрикос Шалах плодоносит в полную силу вплоть до возраста70-80 лет и более при продолжительности жизни дерева 120 и более лет, со средней урожайностью 200 -300кг. с дерева. Наиболее сильные деревья дают 400 кг. и более.

Однако, в настоящее время, имеется уникальная возможность приобретения сада площадью в 30 га., из которых на площади 20 га. разбит сад возрастом деревьев 8 лет, в количестве 5000 деревьев (2500 – абрикос «Шалах» и 2500- персик, лучший аборигенный коммерческий сорт «Нариндж»), остальные 10 га. свободной территории можно использовать по своему усмотрению – либо заложить новый сад (фруктовый, ореховый, миндалевый и пр.), либо виноградник, либо использовать для других целей (организация консервного, перерабатывающего производства, вино-водочного производства из выращиваемого сырья). Возможность приобретения сада такого размера и такого возраста – для Армении является редкостью, ввиду ограниченности площадей в небольшой по территории стране и большой востребованности садоводческой деятельности (средняя стоимость 1 кв.м. аналогичного сада от 5-10 $. Стоимость 1 кв.м. указанного сада на настоящий момент несоразмерно меньше – 0,6$ !!!, и данное предложение можно с уверенностью рассматривать как исключительное). Деревья находятся в фазе «зрелости»,  устойчивого, сильного полноценного промышленного плодоношения, молодые сильные деревья, которые с каждым годом будут плодоносить еще более интенсивно, имеют к этому явный потенциал. Сад очень «качественный», ухоженный, деревья сильные, здоровые, без признаков болезни, подвои довольно крепкие, кроны сформированы правильно. В настоящее время урожайность деревьев в саду – порядка 100 кг. с дерева, из которых минимальное количество отборного, «коммерческого» товара на экспорт – не менее 50-60 кг. Урожай на деревьях очень хороший, «чистый», без повреждений и признаков заболеваний, что свидетельствует о постоянном своевременном уходе за садом. Система водоснабжения и электроснабжения наличествует.

Сад расположен в Армавирской области Армении, в Араратской Долине, у южного подножья горы Арагац. Особенный климат этого региона позволяет созревать абрикосу ранее, чем по всей остальной части Араратской Долины, где и размещены в основном абрикосовые сады, - в самом начале сезона, в «дорогой» сезон на продукцию, когда спрос на товар существенно превышает предложение, ввиду чего стоимость товара наиболее высокая порядка 1.5 $ за кг. На остальной части Араратской долины урожай созревает позже, вместе с чем цена на продукцию падает до 0.5$ в среднем ввиду насыщения рынком. Таким образом, конкурентной особенностью данного сада является его возможность достичь наибольшей рентабельности по сравнению с садами соседних регионов Араратской Долины. Исходя из количества абрикосовых деревьев -2500, при минимальной на данном возрастном этапе планке отборного урожая в 50 кг. с дерева по минимальной цене в «дорогой» сезон созревания абрикоса в 1$ - потенциал прибыли данного сада только за этот год составляет 2500деревьев х50кг. с дерева х1$ = 125.000$. Помимо этого – персиковые деревья с урожайностью в данном возрасте порядка 50 кг. с дерева, из которых минимальное количество экспортного отборного товара 30 кг. с дерева по цене 1$ в экспортный сезон – 2500шт. Х 30 кг. Х 1$ = 75. 000$ Остальной товар реализуется на внутреннем рынке по средней оптовой стоимости 0,5$. Абрикос 2500Х50Х0.5$=62.500$, Персик 2500Х20Х0,5$= 25.000$

Нереализованный товар сдается на перерабатывающие, консервные предприятия по цене в среднем 0,2$

(//здесь, при наихудшем стечении обстоятельств (форс-мажор и т.п.) – доход от всего урожая может составить 2500 абрик. Х 100кг Х 0.2$ =50.000$. Персик – 2500Х50Х0.2$=25.000$. Итого = 75.000$//)

**Итого потенциальный доход за этот год: 125.000+75.000 + 62.000 + 25.000 = 287.000$**.

Также следует учесть, что ввиду возраста деревьев и вхождения их в стадию полноценного плодоношения, потенциальная урожайность деревьев будет увеличиваться, достигнув по истечении последующих 3-5 лет – 200-300 кг. с абрикосового дерева. И здесь же, исходя из минимальной планки средней урожайности – 200 кг. с дерева, при минимальном количестве отборного экспортного товара 100 кг. и по минимальной цене 1$ за кг – потенциальный доход от сада может составить: абрикос - 2500шт. х 100кг. х 1$ = 250.000 $ в год. Остальной товар реализуется на внутреннем рынке по средней оптовой стоимости 0,5$, таким образом остальные 100 кг. Х 2500 шт. деревьев Х 0.5$ = 125.000 $. Персик: по истечении 3-5 лет потенциально 100 кг. с дерева в среднем, из которых минимум отборного товара на экспорт 50 кг по цене 1$ за кг. – 2500шт. Х 50 кг. Х 1$ = 125.000$. Остальной товар реализуется на внутреннем рынке по средней оптовой стоимости 0,5$ . 2500шт. Х 50кг. Х 0,5$ = 62.000$. Нереализованный товар сдается на перерабатывающие, консервные предприятия по цене в среднем 0,2$

(//здесь, при наихудшем стечении обстоятельств (форс-мажор и т.п.) – доход от всего урожая может составить 2500 абрик. Х 200кг Х 0.2$ =100.000$. Персик – 2500Х100Х0.2$=50.000$. Итого = 150.000$//) .

**Итого: 250.000+125.000 +125.000+60.000 = 560.000$ потенциального дохода в год.**

С целью минимизации текущих расходов на содержание, орошение, профилактические мероприятия и пр. – целесообразно засадить территорию под деревьями многолетними кормовыми травами. Оптимальной культурой может выступить люцерна ( продолжительность произрастания одного сева – 7 лет). Люцерна (исходя из особенностей местного климата) дает за лето 3 укоса и более. Общий сбор зеленой массы достигает 300—400 ц/га, а при орошении — 700—800 ц/га. что виду устойчивого спроса среди животноводческих хозяйств, - в свою очередь приведет к минимизации расходов на текущее содержание сада.

Необходимые единовременные инвестиции:

1. Приобретение сада: 180.000$.
2. Мини трактор для работ по саду с навесным оборудованием: навесной опрыскиватель, косилка, грабли поперечные, самосвальный прицеп – порядка 20.000 $.
3. Мини грузовик класса «Газель» для транспортировки товара – порядка 15.000 $
4. Деревянные ящики для складирования товара – порядка 5.000 штук по средней цене 1$ за штуку = 5000$
5. Непредвиденные расходы 10.000$

**Итого: 230.000$**

Ежегодные расходы на содержание сада:

1. Приобретение препаратов для профилактики заболеваний, против вредителей (опрыскивание 3 раза - в начале марта до цветения, в апреле после цветения, в мае) – порядка 100$ на га. Х 20 га. Х 3 раза = 6000$
2. Расходы на полив сада порядка 8 раз за сезон – всего 200$ на га. = 6000$
3. Оплата рабочим-садоводам 3 чел. – 300$ в месяц в период работы февраль – октябрь = 3 Х 300$ Х 9 месяцев = 8100$.
4. Оплата рабочим, привлеченным сезонно на сбор урожая – 15 чел. по 300$ в период сбора урожая – 1 мес. = 4500$
5. Приобретение топлива для техники за сезон – 2500$
6. Удобрения, подкормка деревьев – ввиду наличия большого количества животноводческих хозяйств – приобретение натуральных удобрений животного происхождения, являющиеся самыми эффективными удобрениями, не связано с расходованием средств, так как указанные удобрения отпускаются фермерскими хозяйствами безвозмездно, с целью ненакопления массы удобрений на фермерских хозяйствах. Здесь расходы только на транспортировку, не являющиеся значительными. Итого, расходов на удобрения - 0
7. Непредвиденные расходы – 5000$

**Итого: 32.000$ в год.**

Таким образом, в случае приобретения сада в кратчайшие сроки (до сбора существующего урожая) – прибыль может составить порядка 250.000$ за этот год, в последующем, по прошествии 3-5 лет , за вычетом расходов на содержание сада и пр. расходов – порядка 530.000 $ в год. Возврат инвестиций в данном случае может быть обеспечен в кратчайшие сроки: 1-2 года.

Основными импортерами абрикосов из Армении являются Грузия, Россия, Беларусь, Иран и некоторые другие страны. По положению на 6 июля 2016 года по данным Мин. Сел. Хоз-а РА из Армении в Россию, Беларусь, Грузию и др. страны экспортировано 14 463 тонны абрикосов против 1791 тонны за весь 2015 год, что в свою очередь является признаком уверенного роста спроса на продукт из Армении. Таким образом максимальный объем производства в натуральном выражении, исходя из растяженности в сроках при выращивании садов для обеспечения спроса, - меньше уверенно растущего спроса, что является признаком гарантированного сбыта продукции в долгосрочный период. Кроме того, следует отметить, что исходя из ограниченного количества в Армении садов промышленных масштабов от 20 га. и больше ( большинство продукции без учета частных приусадебных хозяйств - выращивается в садах, площадью до 3-5 га. ) в случае неблагоприятной конъюнктуры сбыта в качестве коммерческой стратегии предприятие может определить для себя стратегию "ценовой дискриминации" конкурентов. Такой ход в борьбе за рынок сбыта предприятие может себе позволить путем снижения доли прибыли в цене в силу значительного перевеса в производственных объемах. Здесь хотелось бы остановиться на одной интересной достоверной детали. В любой из вышеперечисленных стран при наличии в продаже абрикосов, местные сорта кратно уступают в цене таким же точно, ничем не отличающимся, но представленным как «армянский» абрикосам, хотя явно не являющимся таковыми. Такой маркетинговый ход используется повсеместно, ввиду очень большого спроса в особенности на именно армянский абрикос. Кроме прочего, Армения, являющаяся членом ЕАЭС (Евразийский Экономический Союз) на фоне других стран, имеет определенные преимущества в плане таможенных и прочих вопросов при поставке продукции в Россию, Беларусь и другие страны ЕАЭС. После присоединения нашей страны к ЕАЭС процедуры экспорта значительно упростились.

Однако, несмотря на это, имеет смысл остановиться на возможных рисках, заключающихся в нескольких факторах, однако не несущих глобальных последствий, влияющих на садоводческий бизнес в Армении в целом:

1. Немалая доля товара вывозится в Россию, Беларусь автомобильным транспортом через территорию Грузии, ввиду чего, основными покупателями товара в Армении и экспорта из страны в этом направлении, - являются в большинстве своем грузинские предприниматели. В связи с этим, в редких случаях возможны проблемы в связи с возможным кратковременным закрытием дороги через КПП Грузии "Верхний Ларс" из-за камнепада. Однако, в редких случаях возникновения подобной проблемы - вопрос решается довольно оперативно. В крайних случаях также оперативно организуется транспортировка экспортной продукции посредством парома "Поти-Новороссийск". Перевозка грузов осуществляется с периодичностью раз в два дня в обоих направлениях. Общая протяженность пути сокращается на 300 километров.  Перевозка одного грузовика из Поти в Новороссийск обходится в сумму, эквивалентную $1000. Для экспортеров эта цена является приемлемой.
2. Вторым фактором риска является небольшая вероятность частичного повреждения урожая градом, однако следует отметить что ввиду особенностей климатических условий Армавирской области, где расположен сад, - вероятность града в данном регионе на порядок меньше по сравнению с другими регионами Араратской Долины.
3. Вероятность весенних заморозков в сезон цветения. Обычно ночные заморозки в сезон цветения проходят кратковременно – в редких случаях более 2-3 дней. Данные риски минимизируются и сводятся к нулю путем создания палов сухой прошлогодней листвы близкорасположенными горками по всему периметру сада, в результате чего вся площадь сада накрывается дымом от пала (листва не подвержена интенсивному горению и во время пала образует густой дым), тем самым оберегая распустившиеся соцветия от замерзания.

Таким образом, вышеперечисленные факторы риска не несут глобальных последствий, влияющих на бизнес в целом и своевременный возврат инвестиций в частности.

Среди прочего, хочется остановиться еще на одном немаловажном аспекте, а именно:

Как уже упоминалось выше, из 30 га. территории, под сад заняты 20 га, остальные 10 га. свободны. Свободные территории можно использовать как для закладки нового сада ( фруктовый, ореховый, миндалевый и пр.), так и виноградников. (в дальнейшем возможно приобретение также и близлежащих площадей). Здесь, хочется обратить внимание на возможность параллельной организации собственной переработки, консервации и пр. производства (ценного и пользующего огромным спросом ядра абрикосовых косточек) , а также производства по изготовлению очень ценного, довольно дорогостоящего масла из абрикосовых косточек, имеющего неизменно высокий спрос в фармацевтической, косметической и иной промышленности. И что возможно может **особенно** заинтересовать инвестора – в потенциале возможна организация собственного вино-водочного производства (с использованием собственного сырья, а также при увеличении объемов производства и нехватки собственного сырья – закупки по минимальным ценам дополнительного сырья) , что в Армении является приемлимым в отличии от России (где частные компании отстранены от возможности производить и реализовывать вино-водочную продукцию), и производство и реализация на экспорт  виноводочной продукции не является неприемлимой. В настоящее время во всем мире набирают популярность и известность армянские фруктовые водки, отличающиеся высоким качеством, мягким фруктовым ароматом, что по достоинству оценивается во всем мире, в том числе и в России, и несмотря на довольно высокую по сравнению с другими видами водок цене - пользуются стабильно растущим спросом. И при наличии сада обсуждаемого масштаба, помимо экспорта фруктов, в потенциале возможна организация вышеперечисленных производств. Весь необходимый административный, человеческий ресурс (технологи, специалисты и др., учитывая многолетние и знаменитые традиции армянского виноделия, коньячного производства) для этого имеется.

Команда:

1. Инициатор – Бостанчян Арсен Сергеевич -

Организация и контроль за выполнением :

-своевременного качественного содержания сада;

-организация и контроль за сбором, транспортировкой и хранением собранного урожая.

- ведение переговоров, подготовка договоров для приобретения растений, удобрений и саженцев.

- связи с экспортерами и сбыт;

-связи с покупателями и сбыт продукции на внутреннем рынке Армении.

-развитие и расширение рынка сбыта.

- Документация, отчеты.

- административная, маркетинговая, кадровая, финансовая политика (по согласованию с инвестором).

1. Агроном – Степанян Степан Львович

Опыт работы в садоводстве, земледелии – не менее 20 лет.

- изучение и внедрение передовых методов возделывания культур.

-разработка и внедрение способов и технологии борьбы с вредителями культур, их болезнями.

- разработка мероприятий, направленных на увеличение и повышение урожайности.

- разработка планов на виды и количества посадочных культур.

- Организация работ по выращиванию сортов, селекция.

- Организация работ по подготовке почвы для посадок и внесение в почву удобрений.

- контроль подготовки посадочного материала. Сбор, транспортировка и хранение собранного урожая.

- планы, календарные графики .

1. Гобозов Артур Сергеевич **(Грузия)**. Опыт работы не менее 8 лет.

- ведение переговоров, подготовка договоров с экспортерами в Грузии, России.

- связи с экспортерами и сбыт в Грузии, России;

-связи с покупателями продукции на внутреннем рынке Грузии.

- административная, маркетинговая работа в Грузии, России.

-развитие и расширение рынка сбыта в др. странах.

- Документация, отчеты.

1. Рабочие садовники с опытом не менее 20 лет.

Дополнительная информация:

Бостанчян Арсен Сергеевич.

2210, Армения, Котайкская область, Ариндж, ул.17, дом 21.

### Тел.: +374 98 46 17 72 (WhatsApp, Viber)

### Эл. Почта: [arsenal-bas@mail.ru](mailto:arsenal-bas@mail.ru)

### Отраслевой сегмент: садоводство, выращивание и реализация фруктовых культур, консервация и переработка, сырье для косметической, фармацевтической промышленности.

### Стадия разработки – запуск.

### Год основания – 2017

### Необходимое финансирование: 230.000$

### Использование фонда:

### 78% - приобретение плодоносящего сада

### 15% - приобретение сельскохозяйственной, автомобильной техники, инвентаря

### 7% - Маркетинг/Продажи

### Существующий долг - 0

Существующие инвесторы -0  
Доля инвестора, порядок выхода – на усмотрение инвестора