

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

МУНИЦИПАЛЬНОЕ АВТОНОМНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ГИМНАЗИЯ № 17» Г. ПЕРМИ

Экономика

**«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА ПРОДАЖИ ДОМАШНЕЙ
МИКРОЗЕЛЕНИ»**

Выполнила: учащаяся 2 «Г» класса
Мартюшева София Дмитриевна

Научный руководитель:
учитель начальных классов
Ксёндз Мария Андреевна

ПЕРМЬ 2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

Глава 1 Теоритическая часть.....	3
1.1 Что такое микрозелень, ее виды и способы выращивания в домашних условиях?.....	5
1.2 Для чего нужна микрозелень?.....	9
1.3 Затраты на выращивание микрозелени и определение цены продажи...	10
1.4 Анализ конкурентов в г. Перми.....	14
Глава 2 Практическая часть.....	16
2.1 Способы продажи домашней микрозелени.....	16
2.2 Доходы от продажи домашней микрозелени.....	19
2.3 Расчет выгоды продажи домашней микрозелени.....	21
Заключение.....	27
Список литературы.....	32
Приложение	34

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность работы:

Микрозелень вырастить быстро и совсем несложно, это под силу даже ребенку! Но несмотря на это, у современного человека не находится времени для выращивания микрозелени для себя, в связи с этим, актуально становится выращивать и продавать микрозелень для других людей.

Мы живем в условиях северного климата, с маленьким количеством солнечного света и частыми простудными и вирусными заболеваниями, актуальным становится укрепление иммунитета и витаминизации людей. В связи с дорогой стоимостью витаминов, хорошей альтернативой является – регулярное употребление микрозелени в пищу. Блюда, приготовленные с использованием микрозелени будут не только вкусными и разнообразными, но ещё полезными.

Микрозелень - это находка в современном мире для получения полезных витаминов и микроэлементов, а еще это вкусная еда, за которой стоит будущее!

Поэтому в своей работе хотела доказать, что продавать микрозелень очень выгодно и перспективно.

Цель работы: выяснить, выгодно ли продавать микрозелень выращенную дома?

Задачи:

1. Выяснить, что такое микрозелень?
2. Для чего нужна микрозелень и в чем ее польза?
3. Как выращивают микрозелень? Какие есть особенности?
4. Изучить рынок конкурентов и узнать цены на микрозелень в г. Перми.
5. Вырастить свою микрозелень и продать разными способами.

6. Посчитать расходы и доходы от продажи микрозелени.
7. Дать оценку выгодно ли продавать микрозелень выращенную дома.
8. Повышение финансовой грамотности, приобретение навыков расчета с деньгами, умение выстраивать диалог с покупателем, приобретение навыком маркетинга и саморекламы, ведение социальных сетей для продажи микрозелени.

Предмет исследования: экономическая выгода продажи микрозелени в домашних условиях.

Объект исследования: микрозелень.

Гипотеза: Продавать микрозелень выращенную дома выгодно.

Методы исследования:

1. Теоритический – изучение литературы и интернет-ресурсов по изучению микрозелени.
2. Эксперимент – выращивание микрозелени дома и ее продажа различными способами.
3. Экономический анализ – сделать выводы, на примере наших образцов выращенных дома и сравнить рыночную цену, на аналогичные образцы микрозелени.
4. Наблюдение – ведение видео-дневника по выращиванию микрозелени дома, фото отчеты, создание торговой страницы. (Рисунок 6 Приложения).
5. Оценка - оценить полученные результаты исследования.

1.1 Что такое микрозелень, ее виды и способы выращивания в домашних условиях?

Микрозелень - это молодые побеги обычных растений, чаще всего – зелени и корнеплодов, реже - злаков. Микрозелень – это следующая после проростков стадия формирования растений.

Научные исследования по всему миру показали чрезвычайно высокую пользу здоровью от употребления микрозелени. Микрозелень по своему составу почти в 2 - 3 раза питательнее проросших семян, поскольку растет в земле несколько недель, впитывая полезную энергию почвы, солнечный свет и обильный полив.

Микрозелень - молодые побеги растений, которые можно использовать как в приготовлении еды, так и для её украшения. Её часто используют в супах, бутербродах, салатах, смузи, коктейлях и других блюдах. В современном питании микрозелень набирает все большую популярность у обычных людей, так как содержит много полезных веществ и представляет высокую ценность для здоровья [5].

Микрозелень - это молодые съедобные саженцы трав и овощей, то есть не является новым видом растений, а представляет собой лишь быстрый и оригинальный способ выращивания самых обычных для нас культур. Микрозелень вырастает всего лишь за несколько дней после посадки, при появлении первых листьев на её стеблях [8].

Процесс выращивания микрозелени не требует много места и происходит за несколько дней. Проращивать её можно почти везде: на подоконниках, в теплице или просто на открытом воздухе. Это не дорогой и простой способ получать свежую питательную пищу в любое время года. Особенно это актуально для северных регионов с коротким летом [1].

Вырастить микрозелень в домашних условиях легко и просто. Для этого не требуется особых условий выращивания или какого-либо

специального ухода: всего лишь 5 минут свободного времени в день и свободный подоконник или стеллаж.

Для этого необходимо приобрести семена для проращивания микрозелени и использовать подручные средства, которые имеются в каждом доме. Тратить денежные средства на покупку специальных средств не требуется.

Вообще, микрозелень можно посадить в невысокие контейнеры с приобретением в магазине универсального грунта аналогично тому, как обычно сажают рассаду на огороде. Однако, лотки с грунтом выглядят не презентабельно и будут занимать много места на кухонном подоконнике, а размещать грунт с продуктами и, тем более, готовить рядом с ними пищу не гигиенично.

Следовательно, лучше проращивать микрозелень не на земельном грунте, а на «чистых» специальных субстратах или вообще без использования каких-либо специальных удобрений.

Проращивать семена можно на:

- грунте
- кокосовом волокне,
- агровате,
- джутовом коврикe,
- в стеклянной банке,
- на марле.

Семена микрозелени: рекламный ход или новый продукт?

В последнее время в продаже появились семена, которые используются именно для проращивания микрозелени. Такие семена есть для проращивания как привычных для нас культур, например, таких как редис или горчица, так и продаются смеси разных культур, состоящие, например, из клевера, льна и пажитника.

Стоят такие специализированные семена в несколько раз выше, чем обычные, «для огорода». Есть ли смысл их приобретать?

Для успешного проращивания микрозелени можно использовать самые обычные семена в привычной фасовке, «для огорода».

Так как микрозелень - это такие же культуры, которые растут в огороде или в рассадных ящиках, которые срезаны почти сразу после их прорастания.

Одинаковый результат для проращивания дадут и ростки, выдернутые при прореживании саженцев рассады [6].

Какая микрозелень подходит для проращивания?

Почти любая зелень – бобовые (горох, маш, чечевица), овощи (брокколи, редис, свёкла), травы (базилик, кинза, кресс-салат,) и злаки (пшеница, гречка, овёс).

Нельзя прорастить в виде микрозелени только пасленовые – картофель, перцы, томаты и баклажаны, поскольку их зелень содержит вредные вещества – алкалоиды.

В какой среде лучше всего проращивать микрозелень?

Удобнее и эффективнее выращивать микрозелень на подоконниках или на балконе на солнечной стороне, хотя довольно хорошо она приживается на окнах, которые выходят на северную сторону. Использование фитолампы поможет ускорить рост микрозелени, но не значительно [2].

Для скорого проращивания микрозелени нужно обильно опрыскивать её водой из пульверизатора два-три раза за день.

Благоприятная температура воздуха — 18–24 градуса. Не рекомендуется ставить лотки с микрозеленью на продуваемых сквозняком местах и рядом с тепловыми приборами, которые сильно сушат воздух [7].

В продаже имеются также продаются лотки и мини-фермы, специально предназначенные для проращивания микрозелени, но приобретать их необязательно. Можно использовать любые пластиковые формы с невысокими бортами, одноразовую посуду, упаковку из-под овощей и фруктов либо обычные стеклянные банки.

В своей работе мы выбрали выращивать микрозелень в агровате – это дешево, экологично и чисто. Опишем **порядок выращивания микрозелени в агровате.**

Что понадобится:

1. Агровата.
2. Пластиковый лоток.
3. Семена
4. Пищевая пленка или пакет
5. Вода

➤ *Что нужно сделать:*

- отрезать подходящий по размеру кусок агроваты, замочить на 10 секунд в воду, слегка отжать, положить в лоток;
- распределить семена по поверхности;
- накрыть пленкой или крышкой лотка, чтобы была влажность.
- на 3 дня оставить для проращивания под пленкой и пакетом
- на 4 день выставить на дневной свет, регулярно увлажнять 1-2 раза в день до готовности.

➤ *Когда производить сбор урожая микрозелени?*

Сбор урожая происходит на разных этапах в зависимости от скорости роста, вида зелени и вкусовых предпочтений. Обычно микрозелень дает первые листья и достигает высоты около 5 см уже через 7–14 дней после посадки.

Таблица № 1. Сроки выращивания микрозелени

Вид микрозелени	Цикл выращивания (дней)
Горох	11-12
Маш	3,7
Горчица	9-11

Брокколи	9-11
Овёс	10-12
Мята-мелисса	24-28, 35-40
Редис розовый	8-9
Редис зеленый	8-9
Подсолнечник	8-9

Срезать зелень необходимо поперек стеблей, оставляя корни нетронутыми, для дальнейшего появления новых ростков — уже через пару недель корни дадут второй урожай, этот вариант возможен не во всех видах микрозелени. [3].

Зелень срезать лучше непосредственно перед её употреблением. Саженьцы очень нежные и долго храниться не будут. Для длительного хранения готовой микрозелени её следует поместить в стеклянную посуду [4]. Хранить микрозелень можно двумя способами: продолжая поливать и выращивать на подоконнике и хранить в холодильнике, как обычные овощи, без полива до 7 дней.

1.2 Для чего нужна микрозелень?

Микрозелень быстро усваивается, положительно влияет на пищеварительную систему, укрепляет иммунитет, является сильным антиоксидантом.

Молодые побеги гораздо полезнее взрослой зелени так, как только что впитали в себя все полезные свойства будущего растения из зерна.

Микрозелень даёт организму много энергии, так как стимулирует деление клеток и содержит в себе гормон роста растений, тем самым её нельзя принимать в больших количествах. Вводить микрозелень в свой рацион нужно постепенно: от 10 до 60 грамм в день. Употреблять микрозелень лучше всего на завтрак тщательно пережевывая или, добавляя

в готовые блюда, например: салаты, каши, в начинку для бутербродов супы, йогурты, соусы, мюсли. Рекомендуется не употреблять микрозелень в вечернее время из-за сильного стимулирующего эффекта.

Чтобы получить максимум пользы от употребления микрозелени нужно соблюдать два простых правила:

1 правило: Микрозелень рекомендуется съедать сразу же после срезки, иначе побеги быстро теряют свои полезные свойства. При её длительном хранении разрушаются витамины, а сама микрозелень теряет свои вкусовые свойства.

2 правило: Микрозелень следует есть только в свежем виде без термической обработки. При заморозке, обжарке, тушении, варке зелень быстро теряет свои полезные свойства.

Идея выращивания микрозелени возникла в Америке в 80-е годы. Её стали использовать для питания космонавтов.

В России у микрозелени – давние традиции. Например, суп из крапивы издревле является традиционным блюдом русской кухни. Особенно ранней весной ростки молодых растений часто добавляли к горячему картофелю, чтобы восполнить недостающие витамины после долгой зимы, так как почти всю зиму люди ели солёные, сушеные и вяленые фрукты и овощи [6].

1.3 Затраты на выращивание микрозелени и определение цены продажи

Для выращивания микрозелени, в домашних условиях мы использовали:

лотки, агровату, семена, весы, две диодные ленты, стеллаж, перекись водорода, таз пластмассовый или контейнер для замачивания агроваты, лейка-пульверизатор, ножницы, ёмкость на 2 литра для замачивания семян, термометр.

Для продажи мы приобрели только: семена, лотки, агровату, перекись водорода.

Перекись водорода обеззараживает семена от появления грибка.

Стеллаж металлический, диодные ленты 2 шт., весы, пульверизатор - лейка, термометр, таз пластмассовый, кастрюля, ножницы у нас были дома.

Ленты диодные мы прикрепили с обратной стороны полки стеллажей на скотч и равномерно распределили по всей площади. Количество света мы рассчитали на 1 квадратный метр и распределили нужное количество ленты. Фито лампы мы не стали приобретать из-за их дорогой стоимости, из практики других продавцов, кто выращивает микрозелень на продажу, фито лампа незначительно ускоряет рост микрозелени. И не все стандартные виды фито ламп подходят для микрозелени, нужны именно с холодным белым светом средней мощности. Часть микрозелени мы выращивали на подоконниках, чтобы успеть вырастить все заказы (Рисунок 9 Приложения).

Мы решили выращивать и продавать образцы прошлого года: горох, маш, брокколи и горчица, так как имели опыт выращивания данных видов микрозелени (Рисунок 10 Приложения). Новым видом для нас стал овёс, в качестве микрозелени для животных. Данные образцы являются популярными среди микрозелени в продаже. Через две недели, от начала продажи, мы добавили новые виды микрозелени: редис зеленый, редис розовый, мята-мелисса и подсолнечник.

Данные виды микрозелени, также являются популярными и востребованными.

Для определения цены, за один лоток любого вида микрозелени, мы посчитаем затраты на семена микрозелени, лоток, агровату.

Расчет семян в этом году мы брали строже и меньше, учитывая высокую всхожесть семян. Это не отразилось в худшую сторону на готовую продукцию. Если посадить микрозелень очень густо и сыпать семена на запас, это может привести к грибку или гибели микрозелени.

Затраты на 1 лоток микрозелени = стоимость семян на 1 лоток + стоимость агроваты (1 шт.) + стоимость лотка (1 шт.).

Мы выращивали микрозелень в двух размерах лотков, малые и большие. Выращивали микрозелень на агровате – из всех вариантов, это самый чистый и дешевый способ. Семена использовали самые обычные, не специализированные. На малый лоток, расход семян и агроваты выходит в три раза меньше, чем на большой лоток.

Таблица 2. Расчет затрат на выращивание большого лотка микрозелени

Вид микрозелени	Количество на 1 посадку (Грамм.)	Стоимость порции семян (Руб.)	Стоимость агроваты (Руб.)	Стоимость контейнера (Руб.)	Итого (Руб.)
Горох	60	12	9	10	31
Маш	30	18	9	10	37
Горчица	6	2	9	10	21
Брокколи	4	8	9	10	27
Овёс	50	5	9	10	24
Мята-мелисса	0,4	37	9	10	56
Редис розовый	7	16	9	10	35
Редис зеленый	7	10	9	10	29
Подсолнечник	30	5	9	10	24

Таблица 3. Расчет затрат на выращивание малого лотка микрозелени

Вид микрозелени	Количество на 1 посадку (Грамм.)	Стоимость порции семян (Руб.)	Стоимость агроваты (Руб.)	Стоимость контейнера (Руб.)	Итого (Руб.)
Горох	20	4	3	3	10
Маш	10	6	3	3	12
Горчица	2	1	3	3	7
Брокколи	1	3	3	3	9
Овёс	16	2	3	3	8
Мята-мелисса	-	-	-	-	-
Редис розовый	2,5	5	3	3	11
Редис зеленый	2,5	4	3	3	10
Подсолнечник	10	2	3	3	8

Стоимость 1 большого лотка гороха – 31 руб., маш – 37 руб., горчица – 21 руб., Брокколи – 27 руб., овёс – 24 руб., мята-мелисса – 56 руб., редис розовый – 35 руб., редис зеленый – 29, подсолнечник – 24 руб.

Стоимость 1 малого лотка гороха – 10 руб., маш – 12 руб., горчица – 7 руб., Брокколи – 9 руб., овёс – 8 руб., редис розовый – 11 руб., редис зеленый – 10 руб., подсолнечник – 8 руб., мяту-мелиссу мы не выращивали маленькими лотками, т.к. цикл ее роста очень большой .

Самые большие затраты на 1 большой лоток и на 1 маленький лоток из наших образцов микрозелени оказались: Мята- мелисса (только для большого лотка), маш и редис розовый. Самыми дешевыми по затратам оказались: горчица, подсолнечник и овёс.

1.4 Анализ конкурентов в г. Перми

За последний год, рынок конкурентов, продающих микрозелень значительно вырос, но все же не велик. Появились новые сетевые магазины пропагандирующие правильное питание и продающие микрозелень (например, «Жизнь март»), но ассортимент в этих магазинах не очень велик. В сетевых магазинах: Лента, Пятерочка, можно увидеть наборы для само проращивания микрозелени дома их цена составляет примерно 100 руб., покупателю нужно потратить свое время и труд на выращивание готового продукта. В интернете мы увидели несколько ферм по выращиванию микрозелени с большим и хорошим ассортиментом, самые удачные на наш взгляд – Фито ферма, Sattva Grow.

На Авито, мы тоже нашли своих конкурентов, в основном они выращивают 1-3 вида микрозелени. По сравнению с предыдущим годом сравнивать цены конкурентов стало легче.

Для анализа цены микрозелени наших образцов, мы взяли 4 основных конкурентов в г. Перми. Вкус вилл, Жизнь март, Фито ферма, Авито, цена в рублях за 1 большой лоток.

Таблица 4. Цены за 1 большой лоток микрозелени у конкурентов в г. Перми

Вид микрозелени	Вкус вилл (Руб.)	Жизнь март (Руб.)	Фито ферма (Руб.)	Авито (Руб.)	Средняя цена (Руб.)
Горох	184	124	130	130	142
Маш	158	130	150	150	147
Горчица	180	165	170	160	169
Брокколи	180	150	140	140	155
Овёс	120	120	120	120	120
Мята-мелисса	280	274	250	250	264
Редис розовый	163	152	140	140	144

Редис зеленый	145	142	130	130	137
Подсолнечник	184	169	130	130	154

Формула для расчета:

Сумма цен конкурентов / на количество конкурентов = средняя цена микрозелени на рынке.

Анализ рынка микрозелени по нашим образцам показал следующие результаты, средняя цена в г. Перми за большой лоток составила:

Горох- 142 руб., маш 147 руб., горчица -169 руб., брокколи -155 руб.,
овёс- 120 руб., мята –мелисса 264 руб., редис розовый 144 руб.,
редис зеленый 137 руб., подсолнечник 154 руб.

Исходя из средней цены наших конкурентов, мы реши сделать цену ниже рыночной для привлечения покупателей. Выбрали вариант фиксированной цены для удобства расчетов с покупателями, за большие лотки 100 руб., за малые 50 руб. Исключением стал образец микрозелени мята-мелисса, т.к. он является одним из самых дорогих, а также трудным и долгим для выращивания. Его стоимость составила у нас 200 руб.

Глава 2. Практическая часть

2.1 Способы продажи домашней микрозелени

Для продажи микрозелени выращенной дома, мы выбрали несколько способов. Первый способ продажи выбрали в студии йоги «Улитка.» Мы договорились разместиться на стойке ресепшена. Для привлечения клиентов, мы разработали и изготовили информационных буклет, в котором были фото образцов микрозелени с ценой, приветственная речь и информация о способе оплаты и Qr-код группы во Вконтакте. На стойке ресепшена располагался мой буклет и 12 лотков микрозелени, все лотки дополнительно подписали. Продавали маленькие лотки микрозелени для того, чтобы они занимали мало место на стойке, чтобы люди могли познакомиться с товаром и попробовать небольшую порцию для начала и если понравится купить повторно. Для тех покупателей, которые знакомы с микрозеленью, возможность купить небольшими порциями, но несколько видов, тоже на наш взгляд было привлекательным. Продолжаем дальнейшее сотрудничество (Рисунок 1 Приложения).

Второй способ для продажи, мы выбрали ветклиника «Белый клык», мы выбрали дополнительное направление выращивания и продажи микрозелени для животных. Микрозелень овса, отлично подходит для кошек, собак, грызунов и птиц. С ветклиникой договорились выставить образцы на стойку ресепшена и информационный буклет. В ветклинике, мы разместили 6 маленьких лотков с овсом. Так же мы снимали информационный ролик о выращивании микрозелени овса для ветклиники и нашей группы во Вконтакте, это еще один хороший способ саморекламы. Продолжаем дальнейшее сотрудничество (Рисунок 2 Приложения).

Третий способ продажи был через магазин для животных «Мой зверь», на кассе мы договорились выставить наши лотки с микрозеленью овса и

информационный буклет. В магазине были представлены 6 малых лотков овса. Продолжаем дальнейшее сотрудничество (Рисунок 3 Приложения)

Четвертый способ продажи микрозелени был Пермская городская ярмарка (Рисунок 4 Приложения).

Через Пермский бизнес – инкубатор, мои родители подали заявку на сайт, мы согласовали моё участие с организаторами ярмарки, нам разрешили поучаствовать без сертификации продукции, т.к. мне это необходимо для написания научно- практической работы. Для выставки, мы изготовили баннер, с аналогичной информацией, как в буклете. Моя мама, одолжила мне металлический каркас для размещения этого баннера. На ярмарке, мы оформили наш стол скатертью в цвет микрозелени, натуральными материалами, чтобы еще больше сформировать единый стиль натуральности продукта и экологичности. Мы хотели, выделить наш товар и привлечь внимание покупателя. Наш товар в первые продавался на данной ярмарке и конкурентов у нас не было. На ярмарку мы представили к продаже и большие и малые лотки микрозелени в количестве 130 шт.

Ярмарка проходила 18 октября 2024 года в г. Пермь по адресу пр. Комсомольский 91/2 (площадь у памятника самолёт). Продолжительность продажи на ярмарке было с 13.00 – 17.30. Основные клиенты были работники заводов: Авиадвигатель, Протон, Пермские моторы. Для данного времени года, нам повезло с погодой, т.к. ярмарка проходила в полуоткрытых шатрах, на улице.

Покупали у нас микрозелень волнами, в обеденный перерыв и после окончания рабочих смен завода.

Пятый способ продажи микрозелени был, договоренность продажи ресторану «Грильяж». Выращивали к определённым датам банкета микрозелень и доставляли. Продолжаем дальнейшее сотрудничество (Рисунок 5 Приложения).

Шестой способ размещения и продажа нашей микрозелени на Авито.

Мы заполнили объявление, написали все образцы и цены, приложили фотографии.

Седьмой способ продажи микрозелени был через группу ВК. Мои родители помогли мне создать группу во ВК, мы придумали логотип и название для группы. Название группы «Агрономик», логотип я нарисовала своей рукой, и мы его оцифровали. Заполнили описание группы, разместили товары и фото (Рисунок 6 Приложения).

Для того, чтобы мы запустили продажи через группу, нужно было публиковать живые фото отчеты и видео наших товаров, показывать реальных покупателей, чтобы людей заинтересовать моими товарами, вести новостную ленту группы, рассказывать о видах, пользе и назначении микрозелени. Мы придумывали акции и интересные комбо-наборы микрозелени, для того чтобы знакомить людей с новыми видами товаров. Публиковали рецепты блюд с микрозеленью и получали обратную связь от покупателей в виде отзывов и фото.

Восьмой способ продажи, через салон стрижки для собак «Dog is dog».

Мы договорились с владельцами салона выставить у клиентской стойки буклет и рядом с ним разместить 4 больших лотка микрозелени с овсом. Продолжаем дальнейшее сотрудничество (Рисунок 7 Приложения).

Девятый способ продажи мы выбрали фитнес цент «Dreamfit», аналогично как в йога студии, мы подготовили маленькие лотки микрозелени для продажи в количестве 12 шт. и выставили их на ресепшене, во входной группе с информационным буклетов. Продолжаем дальнейшее сотрудничество (Рисунок 8 Приложения).

Начало продаж у нас было с 8 октября, с момента создания группы «Агрономик» в ВК. Одновременно продажи были через группу ВК, Авито, студия йоги «Улитка. Далее мы продавали микрозелень на городской ярмарке. Позднее добавились продажи в ресторан «Грильяж», ветклиника «Белый клык» и зоомагазин «Мой зверь». Во время осенних каникул, мы не остановили прием заказов и выращивание микрозелени, более того, мы

нашли новых партнеров для продажи нашей микрозелени выращенной дома. Новыми партнерами стали салон груминга и фитнес центр. Появились постоянные клиенты и стали находить нас, через группу ВК и регулярно делать заказы, следить за новостями и новинками.

2.2 Доходы от продажи домашней микрозелени

Для оценки наших продаж, мы решили посчитать доходы за 1 месяц. Чтобы посчитать доход, нам понадобится следующая формула:

количество проданных лотков * цену 1 лотка = доход

За это время мы продали следующее количество микрозелени:

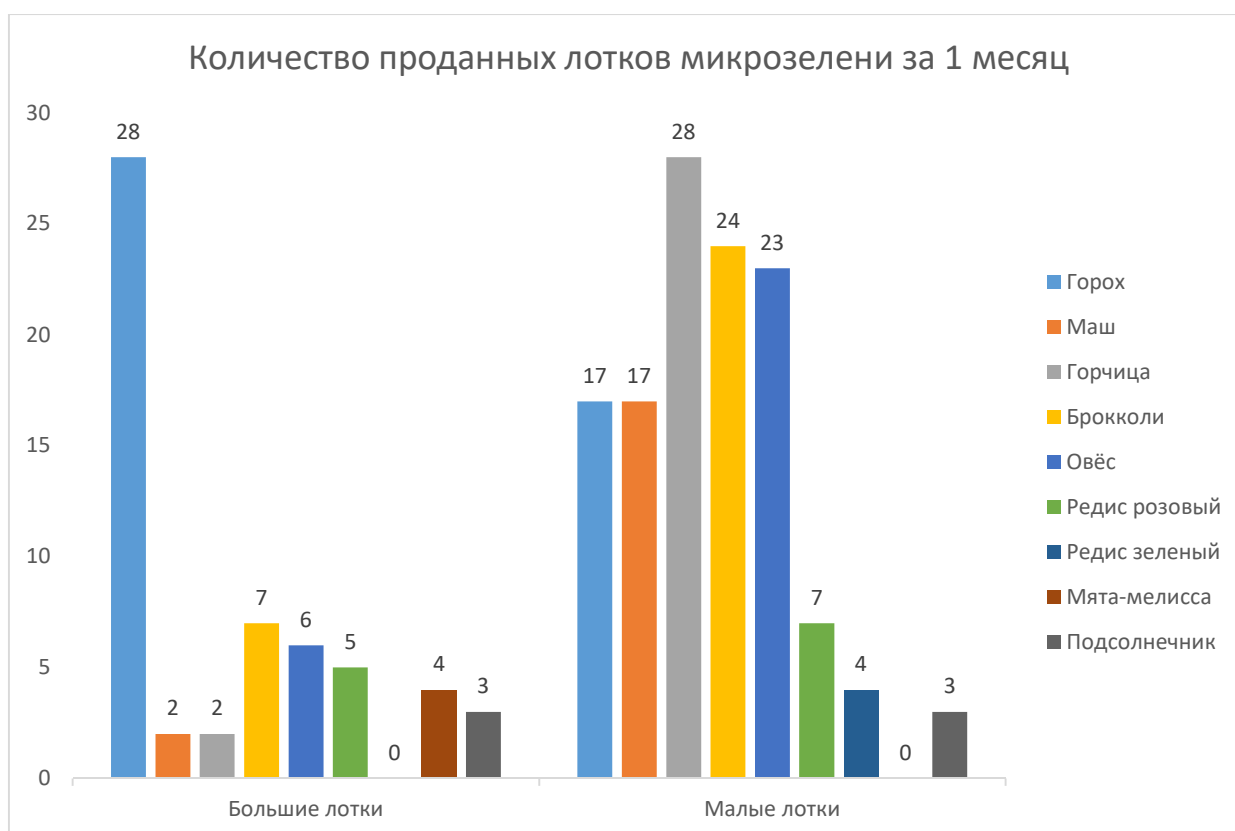


Таблица № 5. Доходы от продажи больших лотков микрозелени за 1 месяц

Виды микрозелени	Кол-во проданных больших лотков (Шт.)	Цена за 1 большой лоток (Руб.)	Доходы (руб.)
Горох	28	100	2800
Маш	2	100	200
Горчица	2	100	200
Брокколи	7	100	700
Овёс	6	100	600
Редис розовый	5	100	500
Редис зеленый	0	100	0
Мята -мелисса	4	200	800
Подсолнечник	3	100	300
ИТОГО:	57		6 100

Таблица № 6. Доходы от продажи малых лотков микрозелени за 1 месяц

Виды микрозелени	Количество проданных малых лотков (Шт.)	Цена за 1 малый лоток (Руб.)	Доходы (руб.)
Горох	17	50	850
Маш	17	50	850
Горчица	28	50	1400
Брокколи	24	50	1200
Овёс	23	50	1150

Редис розовый	7	50	350
Редис зеленый	4	50	200
Мята -мелисса	-	-	0
Подсолнечник	3	50	150
ИТОГО:	123		6 150

За месяц продано 180 лотков микрозелени. Малых лотков 123 шт., это в два раза больше, чем больших. Больших лотков продали 57 шт. Среди наших образцов микрозелени, самыми продаваемыми в малых лотках оказались: горчица, брокколи и овёс. В больших лотках лидером стал горох.

Самим не популярным образцом стал маш, из наших наблюдений покупатели не знают этот вид микрозелени и боятся покупать.

Редис зеленый, редис розовый, подсолнечник, мяту-мелиссу не справедливо оценивать на равне с другими образцами, ведь данные виды микрозелени, мы стали продавать только к концу месяца. Но покупатели начинают интересоваться и активно покупать. Мы видим в данных видах микрозелени перспективу.

2.3 Расчет выгоды продажи домашней микрозелени

Прибыль (выгода) – превышение в денежном выражении доходов от реализации (продажи) товаров над затратами на их производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг [9].

Чтобы почитать прибыль (выгоду), мы будем использовать следующую формулу:

$$\text{Доход за 1 лоток} - \text{затраты за 1 лоток} = \text{прибыль (выгода)}$$

Таблица № 7. Выгода от продажи одного большого лотка микрозелени

Виды микрозелени	Затраты на 1 большой лоток микрозелени (Руб.)	Цена продажи за 1 большой лоток (Руб.)	Прибыль за 1 большой лоток микрозелени (Руб.)
Горох	31	100	69
Маш	37	100	63
Горчица	21	100	79
Брокколи	27	100	73
Овёс	24	100	76
Мята-мелисса	56	200	144
Редис розовый	35	100	65
Редис зеленый	29	100	71
Подсолнечник	24	100	76

Таблица № 8. Выгода от продажи одного малого лотка микрозелени

Виды микрозелени	Затраты на 1 малый лоток микрозелени (Руб.)	Цена продажи за 1 малый лоток (Руб.)	Прибыль за 1 малый лоток микрозелени (Руб.)
Горох	10	50	40
Маш	12	50	38
Горчица	7	50	43
Брокколи	9	50	41
Овёс	8	50	42
Мята-мелисса	-	-	-
Редис розовый	11	50	39

Редис зеленый	10	50	40
Подсолнечник	8	50	42

Самая выгодная микрозелень для продажи за 1 большой лоток оказалась мята – мелисса, оценка её, с точки зрения себестоимости и цены продажи. Но выращивать ее гораздо сложнее и дольше в 4 раза. То есть можно за это время вырастить и продать 4 лотка, любой другой микрозелени из нашего ассортимента. Поэтому мяту-мелиссу, несправедливо оценивать с другими образцами микрозелени.

На 1 месте самые выгодные для продажи образцы в больших лотках оказались – горчица 79 руб., овес 76 руб., подсолнечник 76 руб.

на 2 месте оказались образцы – брокколи 73 руб., редис зеленый 71 руб., горох 69 руб.

на 3 месте оказались образцы – редис розовый 65 руб. и маш 63 руб.

Далее оцениваем самую выгодную микрозелень за 1 маленький лоток.

На 1 месте самыми выгодными за 1 маленький лоток стали образцы – горчица 43 руб., овёс 42 руб. и подсолнечник 42 руб.

На 2 месте - брокколи 41 руб., редис зеленый 40 руб. и горох 40 руб.

На 3 месте – Редис розовы 39 руб. и маш 38 руб.

Мяту-мелиссу мы выращивали только в больших лотках по технологии, этот вид микрозелени не любит тесного пространства и не выгодно выращивать маленький лоток 23-28 дней, с точки зрения времени.

Можем сделать вывод о том, что места по выгоде продажи образцов микрозелени за 1 большой и за 1 маленький лоток, распределились одинаково.

На 1 маленький лоток любой микрозелени, уходит в три раза меньше семян, агроваты и стоимость лотка тоже в три раза оказалась меньше большого лотка.

Следовательно, 1 большой лоток равен 3 маленьким лоткам любой микрозелени наших образцов.

Продавая 1 большой лоток, например, Гороха, мы получаем выгоду 69 руб.

Продавая 3 маленьких лотка гороха мы получаем выгоду $40 \cdot 3 = 120$ руб.

Следовательно, продавать мельниками лотками микрозелень почти в два раза выгоднее, чем большими лотками.

Таблица № 9. Затраты на выращивание больших лотков микрозелени

Виды микрозелени	Затраты на 1 большой лоток микрозелени, (Руб.)	Количество проданных больших лотков за 1 мес., (Шт.)	Затраты на продажу всех больших лотков за 1 мес., (Руб.)
Горох	31	28	868
Маш	37	2	74
Горчица	21	2	42
Брокколи	27	7	189
Овёс	24	6	144
Мята-мелисса	56	5	280
Редис розовый	35	0	0
Редис зеленый	29	4	116
Подсолнечник	24	3	72
ИТОГО:			1 785

Таблица № 10. Затраты на выращивание малых лотков микрозелени

Виды микрозелени	Затраты на 1 малый лоток микрозелени, (Руб.)	Количество проданных малых лотков за 1 мес., (Шт.)	Затраты на продажу всех малых лотков за 1 мес., (Руб.)
Горох	10	17	170

Маш	12	17	204
Горчица	7	28	196
Брокколи	9	24	216
Овёс	8	23	184
Мята-мелисса	-	7	-
Редис розовый	11	4	44
Редис зеленый	10	-	-
Подсолнечник	8	3	24
ИТОГО:			1 038

Таблица № 11. Затраты на продажу микрозелени за 1 месяц

	Вид затрат	Всего, руб.
1	Затраты на продажу всех больших лотков за 1 мес., (руб.)	1 785
2	Затраты на продажу всех малых лотков за 1 мес., (руб.)	1 038
3	Разработка макета информационного буклета, макет баннера, оцифровка нарисованного логотипа «Агрономик»	1 000
4	Печать баннера	350
5	Печать буклетов 6 шт.	300
6	Перекись водорода 3 шт.	45
	ИТОГО:	4 518

Затраты на продажу маленьких и больших лотков за 1 месяц = Затраты на продажу всех малых лотков за 1 месяц + Затраты на продажу всех больших лотков за 1 месяц. (руб.).

$1785 + 1038 = 2\,823$ руб. – затраты на продажу микрозелени (затраты: семена, лотки и агровата).

$2\,823 + 1\,000 + 350 + 300 + 45 = 4\,518$ руб. - Затраты на продажу микрозелени за 1 месяц.

Доходы от продажи микрозелени за 1 месяц больших и маленьких лотков – затраты на продажу микрозелени за 1 месяц = прибыль за 1 месяц (выгода за 1 месяц).

$12\,250 - 4\,518 = 7\,732$ руб. –прибыль от продажи микрозелени за 1 месяц (выгода от продажи микрозелени за 1 месяц).

Для того, чтобы оценить выгоду продажи домашней микрозелени нам необходимо посчитать её рентабельность.

Рентабельность – отношение полученной прибыли к затраченным производственным ресурсам. Рентабельность показывает, насколько эффективно используются вложенные деньги [10].

Чтобы посчитать рентабельность (эффективность) продажи микрозелени за месяц, нужно прибыль (выгода) / расходы = рентабельность (эффективность продаж):

$$7\,732 \text{ руб.} / 4\,518 \text{ руб.} = 1.7 \text{ раза}$$

Можно сделать вывод о том, что каждые потраченные 10 рублей приносят прибыль (выгоду) в 17 рублей, а это очень выгодно!

Нужно отметить в работе, что мы не учитывали расходы на сертификацию микрозелени и уплату налогов, т.к. целью работы, являлось не получение прибыли, а приобретение практических и теоретических знаний.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель настоящей работы достигнута, все поставленные задачи были выполнены. Продавать микрозелень выращенную в домашних условиях оказалось очень выгодно.

В ходе научно-практической работы мы выяснили, что микрозелень - это молодые побеги обычных растений (зелень, корнеплоды, злаки), которые содержат много витаминов и обладают полезными питательными свойствами.

Микрозелень быстро усваивается, положительно влияет на пищеварительную систему, укрепляет иммунитет, является сильным антиоксидантом.

Микрозелень можно использовать как в приготовлении еды, так и для её украшения. Не подходят для выращивания в виде микрозелени только – картофель, перцы, томаты и баклажаны, поскольку их зелень содержит вредные вещества – алкалоиды.

Вырастить микрозелень в домашних условиях легко и просто в любое время года. Для этого не требуется больших затрат и особых условий выращивания: всего лишь 5 минут свободного времени в день, свободный подоконник, обычные семена и вода, лотки, пищевая пленка или пакет и грунт.

Но из-за быстрого ритма жизни и высокой занятости у людей не хватает времени, актуальным становится выращивать микрозелень для продажи другим людям.

В своей работе мы выбрали выращивать микрозелень в агровате – это дешево, экологично и чисто.

На продажу мы решили выращивать популярные виды микрозелени: горох, маш, брокколи, горчица, овёс, редис зеленый, редис розовый, мята-мелисса и подсолнечник. Продавали микрозелень в двух размерах лотков, малые и большие.

Самые большие затраты на 1 большой лоток и на 1 маленький лоток из наших образцов микрозелени оказались: Мята- мелисса (только для большого лотка), маш и редис розовый. Самыми дешевыми по затратам оказались: горчица, подсолнечник и овёс.

Средний цикл выращивания микрозелени наших образцов составляет 10 дней. Только мята и мелисса имеют длительный срок выращивания – 24 - 40 дней. За такой длинный срок, некоторая микрозелень даёт 2 – 3 урожая. Несмотря на то, что стоимость мяты-мелиссы выше других образцов, срок выращивания данного образца очень большой, для нас этот вид микрозелени невыгоден, с точки зрения времени.

Анализ конкурентов показал, что в г. Перми мало мест где можно купить микрозелень, но за последнее время, рынок конкурентов, продающих микрозелень вырос. Например, микрозелень можно купить в магазинах «Вкус вилл», «Жизнь март», на фито-ферме «Sattva grow», на сайте объявлений «Авито».

Цену для продажи микрозелени для удобства расчетов с покупателями мы определили одинаковую для всей микрозелени в размере 100 руб. за большой и 50 руб. за малый лоток, что гораздо ниже средней цены конкурентов.

Продавать микрозелень решили различными бесплатными способами: участие в пермской городской ярмарке, размещение микрозелени в студии йоги «Улитка», ветклинике «Белый клык», магазине для животных «Мой зверь», фитнес-центре «Dreamfit», салоне стрижки для собак «Dog is dog», продажа микрозелени на заказ ресторану «Грильяж», путём размещения объявления на сайте «Авито», а также с помощью создания своей группы в социальной сети «Вконтакте» с названием «Агрономик», в которой размещали свои товары, фото и видео отчеты о продажах и различную полезную информацию для покупателей о микрозелени.

Самым эффективным способом продажи оказалась участие в ярмарке и продажу через группу во ВК «Агрономик».

За месяц нами было продано 180 лотков микрозелени на общую сумму 12 150 руб. Малых лотков продано в количестве 123 шт. на сумму 6 150 руб., больших лотков 57 шт. на сумму 6 100 руб. При этом, больших лотков продано в два раза меньше. И продавать микрозелень мельниками лотками получилось почти в два раза выгоднее, чем большими.

Среди наших образцов микрозелени, самыми продаваемыми в малых лотках оказались: горчица, брокколи и овёс. В больших лотках лидером стал горох. Самим не популярным образцом стал маш, т.к. люди не знают этот вид микрозелени и боятся его покупать.

Наиболее выгодными образцами для продажи оказались мята и мелисса, горчица, овес и подсолнечник. Но мята -мелисса выращивается в три раза дольше остальной микрозелени.

За 1 месяц продаж микрозелени мы произвели следующие затраты на сумму 4 518 руб.: покупка семян, агроваты, лотков, перекиси водорода, разработка логотипа и печать рекламной продукции.

Прибыль (выгода) от продаж микрозелени за 1 месяц составила 7 732 руб. (= доходы в сумме 12 250 руб. минус затраты в сумме 4 518 руб.).

Тем самым, продавать домашнюю микрозелень оказалось очень выгодно, т.к. каждые потраченные 10 рублей приносят прибыль (выгоду) в 17 рублей. В то время как, если положить 10 рублей во вклад в банке, то прибыль (сумма процентов по вкладу) за месяц составит лишь 20 копеек.

Однако, нужно отметить в работе, что мы не учитывали расходы на сертификацию микрозелени и уплату налогов, т.к. целью работы, являлось не получение прибыли, а приобретение практических и теоритический знаний.

В ходе работы ми приобрели следующие навыки:

- Умение правильно выстроить диалог с покупателем (в особенности этот опыт получили на ярмарке, при живом общении с покупателями).
- Презентовать и рекламировать свой продукт.

- Вести учет расходов и доходов (покупка семян, агроваты, лотков и др., учет заказов и получения денег за проданный товар).
- Умение продавать своей продукт в разных сферах (разработали информационный буклет и баннер для покупателей, увеличивали ассортимент образцов микрозелени, искали где можно бесплатно разместить свою микрозелень для продажи).
- Ведение группы во Вконтакте (фото и видео отчеты с покупателями и товарами, полезная информация и советы о микрозелени, самореклама).
- Выявлять недостатки своей работы и исправлять их:

Более строгий учет веса семян при посадке, обработка семян от грибка. Выявили, что в земле выращивать неудобно. Фито лампы необязательно приобретать, достаточно холодного – белого света или дневного.

Разная степень полива оказалась у новых видов образцов. Например, редис, подсолнечник и горох любят сильную увлажненность, остальные образцы не требуют сильного полива.

В ходе моей научно - практической работы, я доказала экономическую выгоду продажи микрозелени выращенную дома.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Борисова Мария. «Как вырастить микрозелень в домашних условиях. Пять простых способов» [Электронный ресурс]: РБК Life – URL: <https://www.rbc.ru/life/news/62d576109a79471d55304a71> (дата обращения: 17.11.2023).
2. Дил Эйми. «Как вырастить микрозеленые растения» [Электронный ресурс]: Gardener's Supply Co – URL: <https://www.gardeners.com/how-to/grow-microgreens/7987.html> (дата обращения: 17.11.2023).
3. Домони Дэвид. «Как вырастить микрозеленые растения у себя на подоконнике» [Электронный ресурс]: David Domoney – URL: <https://www.daviddomoney.com/grow-microgreens-windowsill/> (дата обращения: 17.11.2023).
4. «Как решить распространенные проблемы с микрозеленью?» [Электронный ресурс]: AllThatGrows – URL: <https://www.allthatgrows.in/blogs/posts/how-to-solve-common-microgreen-problems> (дата обращения: 17.11.2023).
5. «Микрозелень» [Электронный ресурс]: Википедия. Свободная энциклопедия – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Микрозелень> (дата обращения: 17.11.2023).
6. «Микрозелень – это очередная мода в питании или панацея? Как ее вырастить самим?» [Электронный ресурс]: Пикабу – URL: https://pikabu.ru/story/mikrozelen_yeto_ocherednaya_moda_v_pitanii_ili_panatseya_kak_ee_vyirastit_samim_8065259 (дата обращения: 17.11.2023).
7. Роуч Маргарет. «Микрозелень, которую вы можете выращивать на своем кухонном столе» [Электронный ресурс]: The New York Times Company – URL: <https://www.nytimes.com/2020/11/18/realestate/garden-microgreens.html> (дата обращения: 17.11.2023).
8. Фонтено Кэтрин. «Микрозеленые растения: Руководство по выращиванию микрозеленых растений для домашнего садовника»

[Электронный ресурс]: LSU AgCenter – URL: <https://www.lsuagcenter.com/articles/page1625257098667> (дата обращения: 17.11.2023).

9. Экономика. Базовый и углубленный уровни. 11 кл.: учебник / Р.И. Хасбулатов. – 3-е изд., стереотип. – М.: Дрофа, 2016. – С. 154.

10. Экономика предприятия. Учебное пособие / Юркова Т.И, Юрков С.В 2006 год. – С. 77.

ПРИЛОЖЕНИЕ



Рисунок 1 (Размещение микрозелени в студии йоги «Улитка»)



Рисунок 2 (Размещение микрозелени в ветклинике «Белый клык»)



Рисунок 3 (Размещение микрозелени в зоомагазине «Мой зверь»)



Рисунок 4 (Продажа микрозелени на пермской городской ярмарке)



Рисунок 5 (Продажа микрозелени ресторану «Грильяж»)

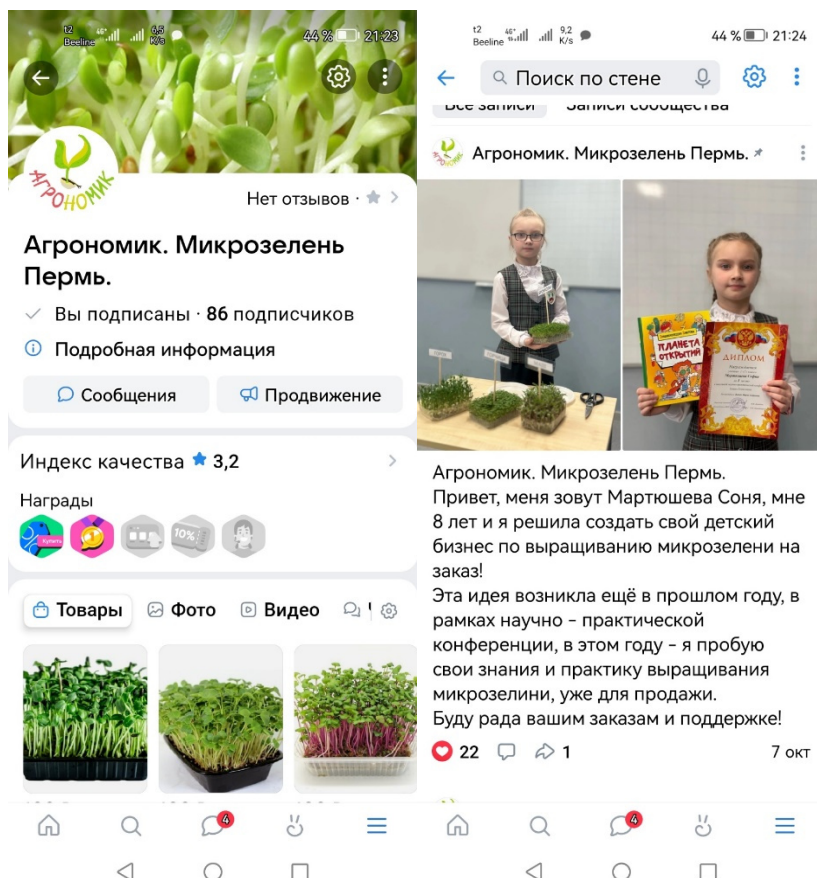


Рисунок 6.1 (Продажа микрозелени в группе Вконтакте «Агрономик»)

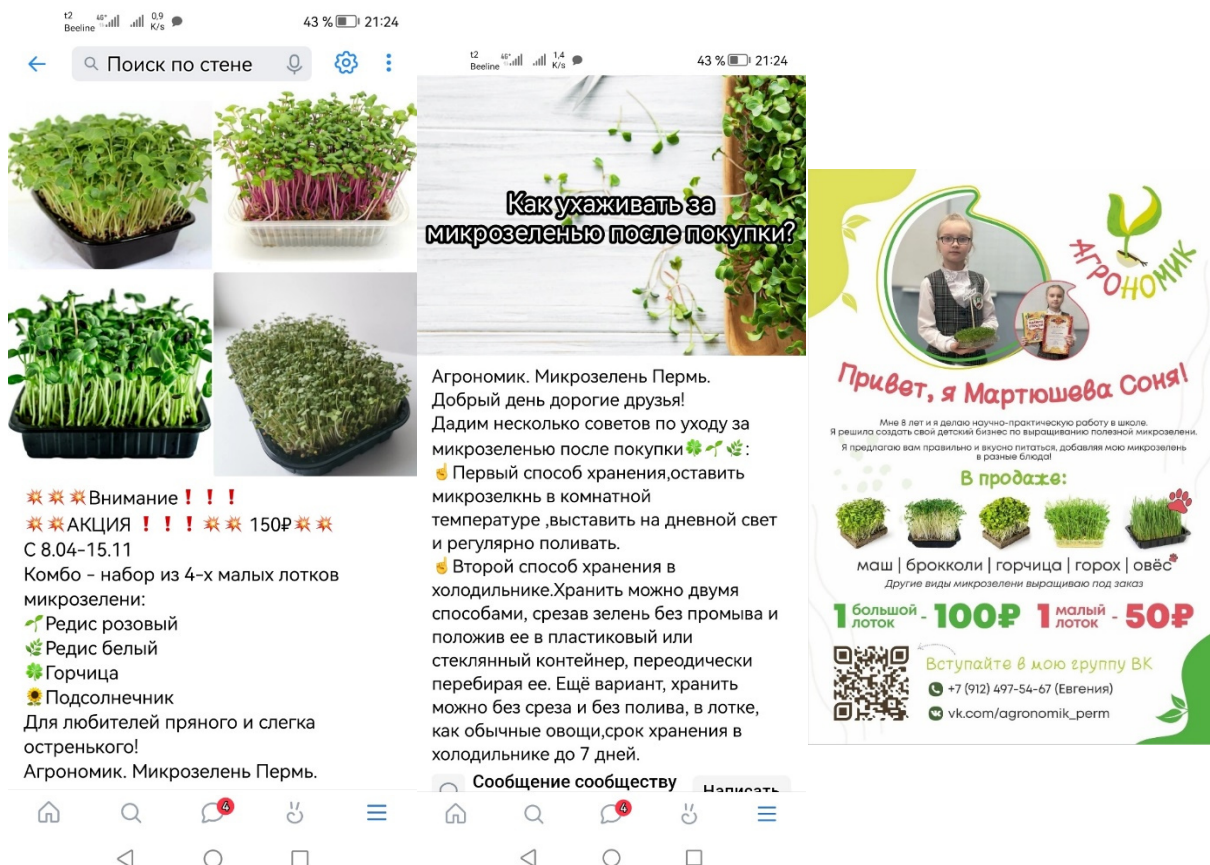


Рисунок 6.2 (Продажа микрозелени в группе Вконтакте «Агрономик»)



Рисунок 6.3 (Наши счастливые покупатели через группу Вконтакте и Авито)



Рисунок 6.4 (Наши счастливые покупатели через группу Вконтакте и Авито)



Рисунок 6.5 (Наши счастливые покупатели через группу Вконтакте и Авито)



Рисунок 7 (Размещение микрозелени в студии фитнеса «Dreamfit»)



Рисунок 8 (Размещение микрозелени в салоне стрижки собак «Dog is dog»)



Рисунок 9.1 (Выращивание микрозелени под светодиодной лентой и на подоконнике)



Рисунок 9.2 (Выращивание микрозелени под диодной лентой и на подоконнике)



Рисунок 10 (Ассортимент нашей микрорзелени)