

Деханов А.В.

Реальные советы практикующего питомниковода

Мини-питомник на 6 стоках — с нуля —

Пошаговое руководство
для создания своего
питомника растений



Туй
и хвойные



Гортензии



Теплица
и уход



Продажи
и развитие



Андрей Деханов

Мини-питомник на 6 сотках с нуля

«Автор»

2026

Деханов А.

Мини-питомник на 6 сотках с нуля / А. Деханов — «Автор»,
2026

Эта книга — для тех, у кого уже есть или кто собирается арендовать шесть соток и хочет зарабатывать на растениях. Здесь собраны практические рекомендации: что посадить, как считать честную себестоимость, где искать клиентов и как не разориться на первой же зимовке. Шесть соток — не приговор и не игрушка. Это старт для малого бизнеса, из которого можно собрать рабочую модель в дальнейшем. Автор — создатель своего мини-питомника, практикующий питомниковод и выпускник Московской академии сельского хозяйства, который прошел этот путь своими руками, продолжает его и откровенно показывает внутреннюю кухню этого дела. Эта книга — не сборник успехов. Это честный разбор ошибок, которые убивают бизнес еще до первого урожая. Ошибок, которых легко избежать, если знать, где ты теряешь деньги. Одна ошибка новичка на земле стоит дороже этой книги. Начни с правильного плана и честного расчета.

© Деханов А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Иллюзия шести соток, или где на самом деле растёт ваш бизнес	6
Глава 2. Предельное зонирование 600 м ²	9
Глава 3. Деньги, которые кончаются в мае	12
Глава 4. Бумажки, штрафы и грабли. Как не сесть в лужу	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Деханов А., Андрей Деханов

Мини-питомник на 6 сотках с нуля

Предисловие

«Пиксельный» — так наш мини-питомник называют в кругах питомниководов. Шесть соток. 600 квадратных метров. Для классического питомниковода это почти ноль — там, где меряют гектарами, шесть соток не считаются.

Только вот именно эта «малость» и делает нас быстрее и злее. Нам не нужен трактор, наёмная бригада и оптовая логистика. Нужны руки, понимающие растения, чутьё на местный рынок и умение выжать максимум из каждого квадратного метра — потому что у нас нет лишних.

Главный принцип простой и жёсткий: сначала выжить, потом наращивать обороты. Не наоборот.

Шесть соток — не приговор и не игрушка. Это пиксель, из которого можно собрать картинку. Вопрос только в том, как ты его раскрасишь.

Глава 1. Иллюзия шести соток, или где на самом деле растёт ваш бизнес

1.1. Шесть соток. Реальность против математики

Когда вы покупаете участок, вам показывают красивую цифру — 600 кв. м. Вы представляете себе бескрайние просторы для грядок, беседки и бассейна.

А потом выходите на свой надел... И понимаете, что здесь даже сарай поставить негде, если не посчитать.

Давайте пройдемся по вашему участку с рулеткой. Когда вы сложите всё, что не занято растениями, но без чего производство встанет, от ваших шестисот останется четыреста, максимум четыреста пятьдесят квадратов:

- Главная дорожка (минимум полметра шириной, иначе вы переломаете ноги и горшки) и тропинки между грядками.
- Сарай. Или хотя бы навес, где не сгниют ваши лопаты, мешки с торфом и укрывной материал.
- Компост. Причём, кучу нельзя спрятать на заднем плане — она занимает угол.
- Вода. Точка разбора, шланги, которые вечно путаются под ногами, и накопительный бак.
- Пятачок для клиента. Место, где человек может припарковаться, забрать заказ и не утонуть в грязи.

Это поле размером с половину школьного спортзала.

Из этой математики вытекает первое и самое болезненное правило: питомник «всего понемножку» на 6 сотках умирает в первый же год. Вы не можете одновременно держать яблони, тую, петунию, рассаду томатов и хосту.

Каждая новая категория откусывает кусок не только от земли, но и от вашего времени, внимания и кошелька. В итоге ни одна не выстреливает.

Но это не приговор. Шесть соток — это не клетка, а фильтр. Он просто заставляет играть по другим правилам: одна категория, минимальный старт, проверка рынком. Не пытаться объять необъятное, а вырастить первую партию и толкнуть её с горы. Об этом — вся книга.

1.2. Фильтр здравого смысла. Три вопроса до покупки первого черенка

На 6 сотках нельзя выбирать растения по принципу «ой, какая красивая гортензия» или «я с детства люблю пионы».

Эмоции — это для дачи, а здесь у вас микрозавод. Нужен холодный фильтр. Я пропускаю любую идею через три вопроса. Не прошёл хотя бы один — тема в мусор.

Вопрос первый — выживет ли это три месяца в маленькой коробке? Точнее, в контейнере Р9 (диаметр 9 см), и не превратится ли за это время в гербарий. Этот вопрос отсекает 80 % хотелок. Плодовый сад? Ему нужны ямы, тачки и годы доращивания. Рулонный газон? Попробуйте потаскать эти тяжёлые, осыпающиеся рулоны в одиночку — спина сдастся раньше, чем вы отобьёте затраты. А вот черенок туи, делёнка хосты. Это отрезанная часть куста, которая прекрасно живёт в маленьком горшке, не требует экскаватора и терпеливо ждёт своего покупателя.

Вопрос второй — где мои деньги через год? Цикл от черенка до кассы — не больше одного сезона. Если вы сажаете то, что продадите только через два года, вы замораживаете свои деньги и свои 400 метров. На микроучастке капитал должен оборачиваться. В оборот «пиксельного питомника» вписывается только то, что растёт быстро: земляника, кустарники из черенка, делёнки многолетников. Посадил весной — продал осенью.

Вопрос третий — кому я это продам, не выезжая на трассу? Это не про маркетинговые исследования на сорок страниц. Это про здравый смысл. Загляните в телефон. В вашей район-

ной группе «ВКонтакте» или в местном чате кто-то уже продаёт похожее? Почём? Есть ли там споры в духе «помогите выбрать сорт»? Если тишина — спроса нет. Можете ли вы дотянуться до покупателя пешком, через соседа или знакомого ландшафтного дизайнера? Если сигналов ноль — либо меняйте категорию, либо проверьте гипотезу на десяти горшках, прежде чем засаживать пол-участка.

1.3. Что реально работает на микроучастке, а что обнулит ваши деньги

Давайте спустимся с теории на землю. По этим трём критериям — конкретика. Это не догма, а мой опыт. Проверяйте под свой климат.

Что стоит сажать:

· **Хвойные (туя, ель, сосна)** — стабильный спрос, высокая цена. Туя для живой изгороди или туя на кладбище нужна людям всегда, в любой кризис. Главное — вы можете продавать её в контейнере почти круглый год. Клиент купил, воткнул в яму, полил — она прижилась. Он счастлив и придёт за второй.

· **Декоративные кустарники (гортензия, спирея)** — черенкуются на раз-два. Гортензия метельчатая сейчас просто золотой стандарт, её хотят все. Клиент знает, как она выглядит, вам не нужно объяснять, что это за палка с листьями.

· **Многолетники (хоста, гейхера, очиток)** — живучие, как сорняки. Прекрасно сидят в горшках, отлично переносят пересылку, если вы решите отправлять их по стране. Размножение делением почти бесплатное: купили два маточника — через год у вас двадцать растений.

· **Земляника** — быстрая, понятная, всегда в ходу. Усы прут так, что не успеваешь обрезать. Минусы — конкуренция и короткий срок жизни ягоды. Поэтому продавайте не «просто землянику», а красивые контейнерные саженцы редких сортов с закрытой корневой системой. Люди готовы платить за то, что выглядит как готовое решение.

Что обнулит ваши 6 соток и вашу нервную систему:

· **Плодовые деревья (яблоня, груша)** — это красиво в мечтах, но на практике два-три года заморозки площади. Привитому саженцу нужно место, время и постоянная пересадка в горшок побольше. На 6 сотках севооборот превращается в квест.

· **Однолетники (петуния, бархатцы)** — низкий чек и спринтерский сезон. У вас есть три недели в мае, чтобы продать всё с корнями. Не успели продать партию — она отправилась в компост. На микроучастке такие риски не прощают.

· **Рулонный газон** — тяжёлый, маржа тонет в логистике. Чтобы заработать на газоне, нужны гектары и трактор. С 6 соток вы не вывезете ни опта, ни розницы с прибылью.

· **Всё, что требует зимнего погреба.** Если у вас нет капитального подвала с температурой около +2 °C — не связывайтесь с культурами, которые нужно «сохранять». Зимние потери на маленьком объёме обнулят годовую выручку.

1.4. Почему «узко и глубоко» всегда бьёт «широко и мелко»

Главная причина смерти микропитомников — распыление. Хочется и то, и это, и вон то жёлтенькое. В итоге в теплице стоит по пять горшков десяти разных культур.

Клиент заходит, видит скудный выбор, разворачивается и уходит к тому, у кого стоят ряды одного, но много. А вы сходите с ума, пытаетесь вспомнить, чем вчера полили хосты, а чем — спиреями. Внимание размазывается тонким слоем, и везде получается плохо.

Работает ровно наоборот. Одна категория. Три сорта. Сделать лучше, быстрее и красивее всех в радиусе десяти километров.

В первый год вы берёте, например, только гортензию. Покупаете три сорта маточников. Ваша вселенная на ближайшие месяцы — это черенки и туманообразующая установка.

Цель — продать всё до последнего горшка и пройти всю цепочку от мокрого черенка до рук довольного клиента. На второй год, когда этот снежный ком покатится сам, вы добавляете что-то смежное. Или новый сорт той же гортензии.

1.5. Ваша домашка. Пять строчек, которые стоят дороже диплома MBA

Закройте книгу. Возьмите лист бумаги. Не вордовский файл, а реальный лист.

И напишите на нём ответы. Только честно:

1. Моя единственная категория. (Что это? Только одно слово.)
 2. Мои три сорта. (Конкретные названия, которые вы будете искать у поставщиков.)
 3. Моя тара. (Рекомендую начать с контейнера Р9 — он дешёвый, мобильный и честно показывает масштаб.)
 4. Мой первый канал продаж. (Не интернет, а конкретно: «чат соседей», «знакомый про-раб», полка в местной «Пятёрочке», «местный чат района».)
 5. Мой первый материал. (Где вы возьмёте черенки или маточки, не влезая в кредиты.)
- Этот лист — ваш стартовый чек-лист. Это фундамент вашего «пиксельного» питомника. Пока на нём не появятся ответы, покупать землю, горшки и удобрения — всё равно, что заправлять машину, у которой нет колёс.

Глава 2. Предельное зонирование 600 м²

2.1 Принцип — сначала дорожки и вода, потом растения

Самая частая ошибка новичка — сначала расставить контейнеры, а потом думать, где ходить и откуда брать воду. В результате дорожки появляются стихийно, вода не достаёт до дальнего угла, а переставлять двухлетние саженцы уже поздно.

Поэтому планировку делаешь наоборот: сначала размечаешь дорожки, точку воды, служебную зону — и только потом заполняешь оставшееся растениями. На бумаге, в масштабе, до первой покупки маточников.

Ниже — четыре зоны, которые должны быть на любом пиксельном питомнике. Площади даны для 600 м²; если у тебя меньше — пропорционально урезай, но не убирай зону целиком.

2.2 Зона А: размножение (около 60 м²)

Это «двигатель» питомника. Здесь всё начинается: черенкование, посев, пикировка, прививка. Сюда не заходят покупатели, здесь не хранят готовый товар.

Минимальная комплектация:

- Парник или небольшая теплица — 6×3 м достаточно для старта. Каркас из дерева или профиля, покрытие — плёнка или поликарбонат. Поликарбонат дороже, но служит несколько сезонов и лучше держит температуру.

- Рабочий стол — высота 80–90 см, чтобы не работать на коленях. Ширина 70–80 см. Под столом — полки для ящиков и инвентаря.

- Стеллаж с ящиками для черенкования — если позволяют высота и бюджет, второй ярус увеличивает полезную площадь парника почти вдвое.

- Туман-система или мелкодисперсный распылитель. Без регулируемой влажности черенкование превращается в лотерею. Простейший вариант — набор форсунок на шланге плюс таймер. Дороже — готовая система туманообразования.

«Зоне А» **противопоказаны**: готовые к продаже растения, чужой инвентарь, хлам «на всякий случай». Это рабочая зона, и её ценность — в свободном месте для работы.

2.3 Зона Б: контейнерное доращивание (около 200 м²)

Самая большая зона и главный «склад» твоего товара в процессе роста. Здесь контейнеры стоят рядами по категориям и сортам.

Обязательные элементы:

- Покрытие земли — агроткань или геотекстиль. Без него сорняки прорастают между контейнерами, и прополка съедает всё время. Плёнка хуже — под ней скапливается вода и не дышит почва.

- Ряды с междурядьями 40–50 см — чтобы можно было присесть, дотянуться до дальнего контейнера, пронести лейку или ящик. Уже — неудобно. Шире — теряешь площадь.

- Сортировка по категориям и срокам. Не «все гортензии в одном углу», а «гортензии, готовые к продаже — ближе к выходу. Гортензии на доращивании — дальше». Логика простая — то, что чаще берут в руки, должно быть ближе к дорожке.

- Возможность быстро накрыть. Если зимы суровые или бывают возвратные заморозки, «зона Б» должна позволять за полдня поставить дуги и натянуть укрывной материал. Продумай это заранее: где хранятся дуги, чем крепится плёнка.

Почему не «просто на земле»: контейнер на голой земле вырастает корнями в грунт, и при подъёме ты рвёшь корневую. Подложка из агроткани или хотя бы плотного картона решает эту проблему.

2.4 Зона В: грунтовая закалка (около 100 м²)

Не всё нужно держать в контейнере от черенка до продажи. Часть растений полезно «закалить» в грунте — корневая становится мощнее, растение устойчивее, товарный вид лучше. Потом — обратно в контейнер, на продажу.

Как использовать:

- Грядки шириной 1–1,2 м, чтобы дотягиваться до середины с обеих сторон.
- Севооборот обязателен. Если два года подряд на одном месте растить одну и ту же культуру, накапливаются болезни и почвоутомление. Разбей «зону В» на 3–4 участка и чередуй категории.
- Не сажай сюда то, что плохо переносит пересадку. Грунтовая закалка подходит не всем — некоторые культуры после неё дольше восстанавливаются, чем растут.

Что даёт эта зона: она разгружает контейнерную зону, экономит субстрат и место, и даёт растениям более мощную корневую систему. Но она требует дисциплины — если запустить, она превращается в ещё один склад, только без полок и системы.

2.5 Зона Г: служебная (около 100 м²)

Всё, что обеспечивает работу остальных трёх зон.

Что здесь:

- Сарай или навес — инструмент, тара, укрывной материал, дуги, перчатки. Минимум 6–8 м², лучше 10–12.
- Площадка под субстрат — навес или плотный тент, чтобы торф и смеси не мокли. Объём — под сезон: 2–3 кубометра минимум.
- Точка воды и накопительный бак — 500–1000 л. Бак нужен не только для полива в засуху, но и для отстаивания воды из скважины или водопровода — холодная вода сразу не годится.
- Зона готовой продукции — место, где стоят растения, ждущие покупателя, и где клиенту удобно их забрать. Желательно ближе к въезду, с твёрдым покрытием (бетон, плитка, щебень), чтобы в дождь не было грязи.

2.6 Инженерия и эргономика: три детали, которые спасут урожай

Дренаж поверхности: Если участок ровный, в сезон дождей вода стоит. Для контейнерных растений это скрытый убийца — корни задыхаются, начинаются гнили, и ты теряешь растения, не понимая почему. Решение: по краю «зоны Б» прокопать канавку глубиной 20 см, засыпать щебнем. Стоит копейки, работает сразу. Если участок с уклоном — направь канавку вниз по склону.

Ветрозащита: Контейнеры падают от ветра легче, чем грунтовые посадки. Если вокруг открыто, по северной стороне поставь ветрозащиту. Самый дешёвый вариант — ряд высоких однолетников (подсолнух, кукуруза) на сезон. Дороже и надёжнее — сетка-рабица с ветрозащитным полотном. Важно: ветрозащита должна пропускать часть ветра, а не быть глухим забором. Сплошная стена создаёт завихрения и может навредить больше, чем помочь.

Ширина дорожек: Одному человеку хватает 50 см. Но если планируешь возить тачку с грунтом или растениями — главную дорожку делай 70–80 см. Тачка на 50 см — это гарантированные сбитые контейнеры и испорченное настроение.

2.7 Как выглядит план на бумаге

Прежде чем что-то покупать, нарисуй прямоугольник 20×30 м (это и есть 6 соток) в масштабе 1:100 и разложи зоны:

- Зона Г — у въезда, с водой и сараем;
- Зона А — в защищённом от ветра месте, ближе к воде;
- Зона Б — самая большая, с доступом к дорожке и воде;
- Зона В — на свободном месте, с возможностью севооборота.

Проверь:

- Вода достаёт до каждой зоны?

- Дорожки не пересекают грядки?
- Есть место, где развернуться с тачкой?

Если да — план готов.

2.8 Результат второй главы

Что у тебя должно быть на руках:

1. План участка в масштабе с четырьмя зонами и дорожками.
2. Список минимальной комплектации по каждой зоне — что уже есть, что нужно купить.
3. Схема воды — откуда, куда, где бак, хватает ли напора до дальней точки.
4. Решение по дренажу и ветрозащите — где канавка, где защита.
5. Понимание, что в первую очередь — что можно сделать своими руками, а что придётся

покупать.

Нарисуй план и повесь его на стену. Дальше все решения по покупкам и посадкам сверяй с ним.

Глава 3. Деньги, которые кончаются в мае

3.1. Сначала признаем реальность

Большинство маленьких питомников умирают не от фитофторы. Они умирают от тишины в банковском приложении.

Сценарий всегда один: ты выходишь из строительного магазина, багажник забит досками. Затем тащишь в сарай пятидесятилитровые мешки торфа, которые пахнут будущим. Заказываешь партию горшков. Покупаешь десятки маточников.

Садись вечером на крыльцо, открываешь банковское приложение и видишь там ноль. А продавать тебе пока нечего — в горшках просто земля. До первой выручки ещё полгода, а кормить эти шесть соток нужно уже сегодня.

Поэтому экономику мы считаем не в декабре, чтобы поплакать над убытками. Мы считаем её до первой покупки. Не ради красивой таблицы в Excel — жизнь всё равно внесёт свои коррективы.

Мы считаем, чтобы честно ответить себе на три вопроса:

Вопрос первый. Сколько стоит просто не сдохнуть до первой продажи?

Забудь пока о прибыли. Твоя первая финансовая цель — дожить. Дожить до того дня, когда ты отдашь первый горшок в чужие руки и получишь взамен мятые купюры.

Сядь и выпиши всё, что заберёт деньги в ближайшие три-четыре месяца:

- Стройка: теплица, капельный полив, бочка/куб для воды, стеллажи.
- Входной билет в землю: торф, перлит, вермикулит. Они уходят в объёмах, которые сложно представить, пока не вскроешь пятый мешок.
- Живые деньги: сами маточники или черенки.
- Тара: горшки. Их всегда нужно больше, чем кажется.
- Коммуналка: свет для фитоламп, газ или дрова для обогрева.
- Твои обеды: те деньги, которые ты вытащишь из заначки, когда захочешь просто хлеба с маслом, а на карте будет пусто.

Сложи это. А теперь умножь на полтора. Это и есть твой стартовый капитал. Эти деньги должны лежать на счету мёртвым грузом. Если их хватает впритык — ты играешь в русскую рулетку. Первый же сломанный насос выбьет тебя из седла. Деньги, которые доживают до первой продажи — это твой кислород.

Вопрос второй. Почём на самом деле этот горшок?

Забудь про «я купил черенок за 50 рублей, продам за 300». Это самообман. Настоящая себестоимость саженца всегда выше, и она больно кусается.

Возьми один горшок. Посчитай его честную цену:

- Земля: торф, перлит, удобрение в гранулах.
- Маточники: цена маточника, поделенная на количество черенков, которые он тебе дал. Если маточник сдох после пятого черенка — предыдущие четыре обошлись тебе вдвое дороже.
- Тара: сам горшок, этикетка.
- Вода и свет: литры воды, которые ты перетаскал на спине. Киловатты, которые намотала твоя китайская фитолампочка за три месяца.
- Дорога: бензин, который ты сжёг, мотаясь за этим торфом на другой конец города.
- Твоё время: да, поставь себе хоть символические 100 рублей в час. Когда ты в десятый раз за утро наклоняешься над поддоном с мелочью, ты должен помнить, сколько стоит твоя спина.

· **Бой и брак:** закладывай 3–5% горшков, которые ты зальёшь, пересушишь или уронишь.

Когда ты сложишь всё это, может оказаться, что твой «золотой» саженец, который ты собирался толкнуть за 500 рублей, обходится тебе в 380.

Вопрос третий. Сколько нужно продать, чтобы просто вернуть своё?

«Точка ноль» — это не про яхты и отдых на Бали. Это день, когда ты отбил деньги, потраченные на торф и доски.

Формула до смешного простая: (Все твои стартовые вложения) разделить на (Цена продажи минус Честная себестоимость одного горшка).

Допустим, чтобы запустить твои 6 соток, ты вбухал 100 000 рублей. Чистая прибыль с одного горшка (после вычета всех честных расходов) у тебя — 150 рублей. 100 000 делим на 150. Получаем примерно 667 горшков.

Стоп. 667 горшков на 6 сотках в одиночку — это сорванная спина к июлю. Твой реальный потолок (без автоматизации и опыта) — 300–400 единиц. Если твоя «точка ноля» находится за пределами физических возможностей твоего участка — математика сломана.

Либо ищи категорию с чеком повыше (продавать не хосту по 200 рублей, а взрослую тую по 2000), либо режь стартовые вложения. Покупай бэушную плёнку вместо нового поликарбоната. Бери черенки у соседей, а не заказывай маточники в голландском питомнике.

3.2. Стартовый бюджет. Два варианта

Ниже — два сценария. Цифры ориентировочные, в рублях. Важна не сумма, а структура.

Вариант «Минимум» — начать почти без денег

- Теплица/парник: Самодельный каркас + плёнка, 6×3 м — 8 000–15 000
- Контейнеры: 500–1000 шт, Р9 (9 × 9 × 10 см), б/у или дешёвые — 3 000–8 000
- Субстрат: Торф + песок + перлит, мешками — 5 000–10 000
- Маточники: 2–3 сорта, минимальное количество — 3 000–10 000
- Вода: шланг + бак 500 л — 4 000–8 000
- Инструмент: Секатор, лейки, ящики, мелочь — 3 000–5 000
- **Итого: 26 000–56 000** Это сценарий, в котором ты многое делаешь руками. Медленнее,

но вход дешёвый.

Вариант «Комфорт» — начать быстрее

- Теплица: Поликарбонат, готовая, 6×3 м — 60 000–70 000
- Контейнеры: 1000–2000 шт, новые — 8 000–15 000
- Субстрат: Готовые смеси, с доставкой — 10 000–20 000
- Маточники: 3–5 сортов, больше объём — 10 000–25 000
- Вода: Капельный полив + бак 1000 л — 10 000–20 000
- Инструмент + мелочь — 5 000–10 000
- **Итого: 100 000–160 000**

Разница между вариантами — не в «качестве», а в скорости старта. Выбирай по своим деньгам, но не влезай в долги ради поликарбоната.

3.3. Сколько это в деньгах. Реалистичный сценарий первого сезона

Возьмём средний вариант: 800 саженцев выращено, 600 продано (потери и нераспроданное — 200).

- Выручка: $600 \times 150 = 90\,000$
- Переменные расходы (только расходники на 600 шт): $600 \times 40 = 24\,000$
- Постоянные расходы (амортизация теплицы, дорога): 15 000
- Прибыль до вычета своего труда: 51 000

Это не «бизнес мечты», но это работающая экономика для первого сезона на 6 сотках. Второй сезон обычно лучше: маточники уже свои, потери ниже, клиенты возвращаются.

3.4. Своё время. Считать или нет

Многие начинающие не считают своё время — и это ошибка. На старте ты вкладываешь труд вместо денег, и это нормально. Но хотя бы примерно прикинь — сколько часов в неделю уходит и сколько это стоит по рыночной ставке.

Если «прибыль» 50 000 за сезон, а ты вложил 500 часов — ты работал за 100 в час. Это не приговор, но знать это надо, чтобы понимать, куда расти.

Цель второго-третьего сезона — снижать трудозатраты на саженец, а не только наращивать количество. Автоматизация полива, мульчирование, сортировка, отказ от лишних операций — вот что повышает реальную прибыль.

3.5. Результат главы

Что у тебя должно быть на руках:

- Смета старта — по одному из двух вариантов, с твоими ценами.
- Себестоимость одного саженца — посчитанная по формуле, с учётом потерь.
- Точка безубыточности — в саженцах и в рублях.
- Реалистичный план первого сезона — сколько вырастить, сколько продать, какая прибыль.
- Таблица учёта — хотя бы простая, в тетради или в таблице.

Глава 4. Бумажки, штрафы и грабли. Как не сесть в лужу

4.1. Главный вопрос: ты дачник или бизнесмен?

На 6 сотках почти всегда

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.