

*В. С. Михайленко<sup>1✉</sup>, Е. А. Усанькова<sup>1</sup>*

## **Стратегический план коммерциализации научно-технической продукции – микоризные препараты «ПлантаПлюс»**

<sup>1</sup>Сибирский государственный университет геосистем и технологий,  
г. Новосибирск, Российская Федерация  
e-mail: michailenko-vs@mail.ru

**Аннотация.** Статья посвящена стратегическому плану коммерциализации микоризных препаратов «ПлантаПлюс». Основной темой исследования является внедрение инновационных решений в сельское хозяйство для повышения урожайности и здоровья растений. Целью исследования является разработка комплексного стратегического плана коммерциализации научно-технической продукции. В ходе работы использованы методы анализа рынка, конкурентоспособности компании и оценка потенциальных потребителей, что позволило глубже понять потребности целевой аудитории и выявить ключевые факторы успеха. Результаты исследования показывают, что микоризные препараты «ПлантаМик» обладают высоким потенциалом для эффективного внедрения на рынок, если придерживаться разработанному стратегическому плану. Выводы исследования акцентируют внимание на том, что научно-техническая продукция в области микробиологических препаратов способствует развитию экологически чистого сельского хозяйства, открывают новые возможности компании «ПлантаПлюс» в аграрной отрасли.

**Ключевые слова:** коммерциализация, стратегический план, научно-техническая продукция, микоризные препараты

*V. S. Mikhailenko<sup>1✉</sup>, E. A. Usankova<sup>1</sup>*

## **Strategic plan for commercialization of high-tech products – mycorrhizal preparation «PlantaPkus»**

<sup>1</sup>Siberian State University of Geosystems and Technologies, Novosibirsk, Russian Federation  
e-mail:michailenko-vs@mail.ru

**Abstract.** The article is devoted to the strategic plan for the commercialization of mycorrhizal preparations "PlantaPlus". The main topic of the study is the implementation of innovative solutions in agriculture to increase crop yields and plant health. The purpose of the study is to develop a comprehensive strategic plan for the commercialization of high-tech products. In the course of the work, the methods of market analysis, the company's competitiveness and assessment of potential consumers were used, which allowed for a deeper understanding of the needs of the target audience and the identification of key success factors. The results of the study show that mycorrhizal preparations "PlantaMik" have high potential for effective introduction to the market, if the developed strategic plan is followed. The findings of the study emphasize that high-tech products in the field of microbiological preparations contribute to the development of environmentally friendly agriculture, open up new opportunities for PlantaPlus in the agricultural sector.

**Keywords:** commercialization, strategic plan, high-tech products, mycorrhizal preparations

## ***Введение***

Компания «ПлантаПлюс» ведет свою деятельность в области производства микробиологических препаратов и комплексных минеральных удобрений [1].

Микоризные препараты «ПлантаМик» – это серия уникальных продуктов, созданных на основе микоризообразующих грибов рода *Glomus* s.l., которые значительно увеличивают зону поглощения питательных веществ и воды растениями. Это достигается благодаря эффекту «двойных/вторых корней», который способствует более эффективному усвоению ресурсов из почвы. Эти препараты способствуют образованию симбиотических отношений между грибами и корнями растений, что значительно увеличивает зону поглощения питательных веществ и воды.

Серия «ПлантаМик» включает пять специализированных формул: универсальный препарат, средства для комнатных растений, овощных и бахчевых культур, плодово-ягодных культур, а также для цветочных и декоративных культур. Эти препараты подходят для большинства видов растений, за исключением семейств крестоцветных, амарантовых, вересковых и орхидных.

## ***Материалы и методы***

Для эффективной коммерциализации микоризных препаратов «ПлантаМик» потребуется четкий стратегический план, который обеспечит успешное внедрение на рынок и устойчивый рост продаж.

Имеется зависимость количества урожая от количества внесенных удобрений. Данная зависимость имеет форму, напоминающую параболу. В начале графика видно, что при увеличении дозы удобрений наблюдается рост урожайности. Затем после достижения определенной точки (точки оптимальной корреляции) увеличение дозы удобрений может привести к снижению урожая и даже к вреду для растений. Точка оптимальной корреляции показывает максимальную эффективность использования удобрений. Она может варьироваться в зависимости от типа растений, условий почвы и климата. Микоризные препараты «ПлантаМик» способствуют эффективному усвоению питательных веществ, что позволяет достичь точку оптимальной корреляции при меньших дозах по сравнению с традиционными удобрениями. Данные для исследования взяты у компании «ПлантаПлюс». На основе этих данных построен график, показывающий зависимость урожайности растений от количества внесенных удобрений, определена точка оптимальной корреляции. Ниже изображен прогноз урожайности после применения микоризных препаратов (рис. 1).

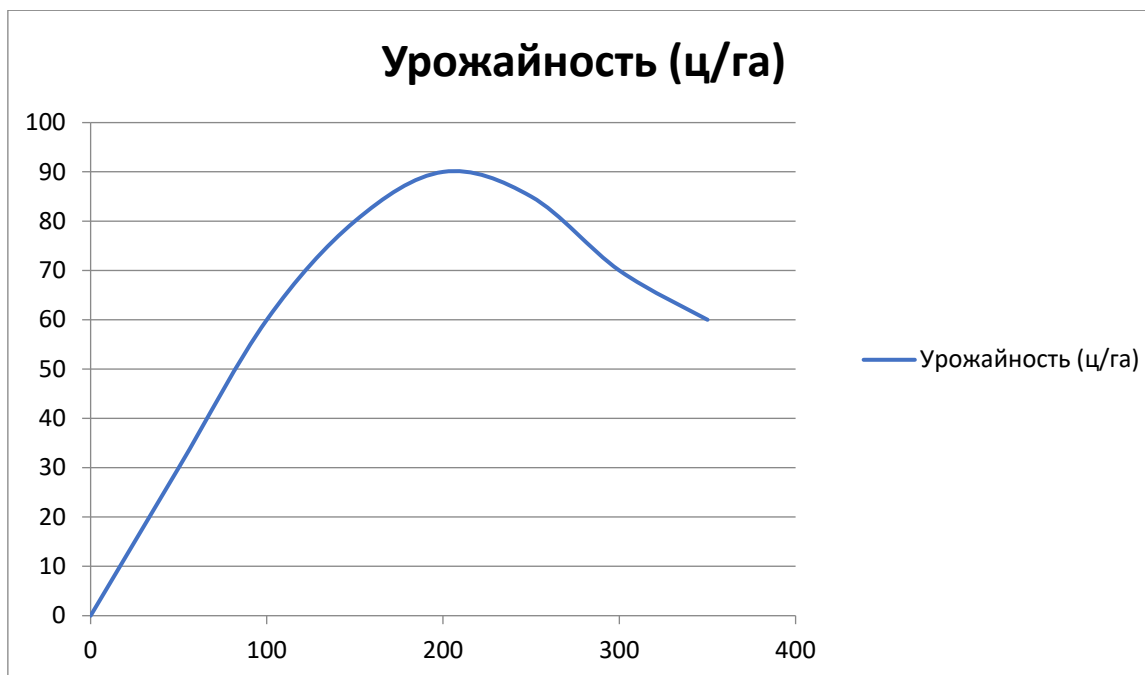


Рис. 1. Прогнозы урожайности после применения микоризных препаратов

Цель стратегического плана коммерциализации представить «ПлантаМик» как лидирующий бренд на рынке микоризных препаратов в России и СНГ в течение трех лет.

Задачи:

- увеличить осведомленность о продукте среди целевой аудитории;
- достичь отметки в 10 % доли рынка микоризных препаратов через два года;
- обеспечить уровень удовлетворенности клиентов 90 % и выше.

Для достижения поставленных целей необходимо провести детальный анализ рынка. Он позволит выявить ключевые тенденции на рынке, конкурентные преимущества продукта и целевую аудиторию.

Анализ рынка.

Продукты НВП «БашИнком» имеют более доступные цены по сравнению с продуктами ООО «Гарденмарт». Это делает их более привлекательными для потребителя, например для фермеров и садоводов [2].

Продукты с меньшим объемом от компании ООО «Зеленое Сечение» могут быть интересны для начинающих садоводов или для тех, кто хотел бы протестировать продукт перед покупкой больших объемов [3].

Для различных предпочтений потребителей компания НВП «БашИнком» предлагает различные объемы продукции (30 г и 1 л) [4].

При анализе рынка микоризных препаратов важно учитывать репутацию бренда и отзывы потребителей.

Для успешной конкуренции необходимо разработать эффективную маркетинговую стратегию, которая будет делать акцент на уникальных преимуще-

ствах «ПлантаМик», такие как эффективность, экологичность и простота использования.

Для успешного внедрения на рынок микоризных препаратов «ПлантаМик» следует:

- рассмотреть возможность внедрения различных объемов упаковки для удовлетворения потребностей разных сегментов рынка;
- разработать конкурентоспособную ценовую политику;
- активно работать над созданием положительного имиджа бренда через качественный контент и отзывы пользователей;
- уделить внимание маркетинговым активностям для повышения узнаваемости продукта.

Эти шаги помогут установить «ПлантаМик» как сильного игрока на рынке микоризных препаратов в России и СНГ.

Сегментация потребителей и анализ их потребностей поможет эффективно конкурировать на рынке. Необходимо понимать нужды каждой группы сегментов для более точного маркетингового исследования.

Например, садоводы и огородники-любители — это основная часть рынка микоризных препаратов. Они ищут доступные и простые в использовании решения для улучшения роста растений на своих дачах или в домашних условиях.

Профессиональные агрономы и фермеры стремятся повысить урожайности своих культур.

Производители растений ищут способы улучшить качество своей продукции и увеличить срок ее хранения.

Ландшафтные дизайнеры заинтересованы в использовании эффективных средств для улучшения состояний растений в своих проектах.

Фермерские кооперативы придерживаются принципов устойчивого развития и органического земледелия.

Розничные продавцы стремятся расширить ассортимент своих товаров.

Уникальное торговое предложение поможет продвинуть товар на рынок. «ПлантаМик» — экологически чистый помощник для Ваших растений! Увеличьте урожай и улучшите здоровье своих растений с помощью нашего микоризного препарата, который заботится о природе и дает видимые результаты!».

Ниже представлены конкретные предложения для продвижения микоризных препаратов «ПлантаМик»:

Организируйте регулярные вебинары и семинары для садоводов и агрономов, на которых эксперты расскажут о преимуществах микоризных препаратов, их применении и влиянии на урожайность. Это поможет укрепить доверие к продукту и повысить осведомленность о его преимуществах.

Соберите и опубликуйте кейсы с примерами успешного применения «ПлантаМик» в различных условиях. Укажите конкретные цифры по увеличению урожайности и улучшению здоровья растений.

Установите партнерские отношения с агрономами и экспертами в области сельского хозяйства. Они могут рекомендовать ваш продукт своим клиентам.

Предложите потенциальным клиентам бесплатные пробные образцы «ПлантаМик», чтобы они могли оценить эффективность продукта на своих участках. Это поможет убедить их в необходимости покупки.

Создайте активное присутствие в социальных сетях, публикуйте контент о микоризе, уходе за растениями и агрономических практиках. Используйте видеоуроки или статьи для привлечения внимания к вашему продукту.

Участвуйте в сельскохозяйственных выставках и ярмарках. Демонстрируйте свой продукт, проводите мастер-классы по его применению и налаживайте контакты с потенциальными клиентами.

Разработайте программу лояльности для постоянных клиентов. Предлагайте скидки или бонусы за повторные покупки.

Сотрудничайте с научными учреждениями для проведения исследований по эффективности «ПлантаМик». Обязательно публикуйте результаты исследований. Это повысит авторитет вашего продукта.

Собирайте обратную связь Ваших клиентов, публикуйте их на сайте. Реальные истории повышают доверие к новым продуктам.

Запустите целевую рекламу.

Эти стратегии помогут эффективно продвигать препараты «ПлантаМик» на рынке и увеличить их узнаваемость среди потребителей.

Предлагаются направления и ресурсы, где можно найти информацию о грантах и конкурсах для представления продукта и получения финансовой поддержки в Новосибирской области:

Фонд содействия инноваций предлагает различные программы поддержки для стартапов и инновационных проектов. Программа направлена на поддержку компаний, завершивших стадию НИОКР и планирующих создание или расширение производства инновационной продукции. Принимать участие в конкурсе по данной программе могут юридические лица, относящиеся к категории субъектов малого предпринимательства в соответствии с федеральным законом № 209-ФЗ от 24.07.2007:

- не имеющие действующих договоров гранта с Фондом;
- завершившие стадию НИОКР;
- имеющие опыт продаж наукоемкой продукции.

Предпочтение отдается динамично развивающимся компаниям, реализующим импортозамещающие проекты с высокой наукоемкостью и перспективой коммерциализации.

Параметры поддержки:

- размер гранта – не более 30 млн рублей;
- срок гранта – 12 месяцев (2 этапа по 6 месяцев);
- внебюджетное софинансирование (из собственных средств или средств инвестора) – не менее 50% суммы гранта;
- направление расходов – коммерциализация результатов НИОКР.

Министерство сельского хозяйства Новосибирской области:

На сайте министерства могут быть размещены объявления о конкурсах и грантах, связанных с аграрным сектором.

Региональные бизнес-инкубаторы.

При коммерциализации микоризных препаратов могут возникнуть различные риски, которые важно учитывать для успешного запуска и продвижения продукта на рынок:

- при научных и технологических рисках могут возникнуть проблемы с производством, например трудности в масштабировании производства или поддержании качества продукта. Не исключается риск в неэффективности продукта, возможность того, что препараты не будут работать как ожидается;

- риски, связанные с рынком, могут быть в изменении потребительских предпочтений. Конкуренция со стороны других потребителей может также снизить долю рынка;

- новые регуляции могут ограничить использование микоризных препаратов или увеличить затраты на соблюдение норм. Необходимость получения разрешений и сертификатов может затянуть процесс выхода на рынок;

- могут возникнуть проблемы с привлечением инвестиций или недостаток средств для маркетинга. Возможны дополнительные затраты на исследования и разработки;

- плохие отзывы от первых покупателей могут негативно сказаться на репутации продукта. Неправильное его позиционирование и недостаточная осведомленность увеличивает риск;

- возможны трудности с логистикой и нехваткой квалифицированного персонала.

### *Заключение*

Стратегический план коммерциализации микоризных препаратов «ПлантаМик» ориентирован на сочетание научных исследований, эффективного маркетинга и стратегического партнерства. Это позволит установить продукт на рынке и закрепить потенциальных потребителей.

Микоризные препараты «ПлантаМик» предлагают чистые и эффективные решения для повышения урожайности и здоровья растений. Коммерциализация продуктов – это возможность улучшить сельское хозяйство. Однако существуют различные риски, такие как научные, рыночные или финансовые.

Эффективная маркетинговая стратегия и активное взаимодействие с клиентами помогут создать положительный имидж продукта и укрепить его позиции на рынке.

С учетом всех факторов, перечисленных в данной работе, компания «ПлантаПлюс» может не только минимизировать риски, но и максимально использовать потенциал микоризных препаратов для достижения устойчивого успеха. Инновации в этой области значительно способствуют развитию экологически чистого сельского хозяйства.

### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

- 1 Биотехнологическое предприятие ООО «ПлантаПлюс» / URL : <https://planta-plus.ru/>
- 2 ООО «Гарденмарт» / URL : <https://gardenmart24.ru/>

- 3 ООО НВП «Башинком» / URL : <https://www.bashinkom.ru/>
- 4 Торговая марка «Зеленое сечение» / URL : <https://planeta-leta.com/>
- 5 Аристов О. В. Управление качеством : учебник / О. В. Аристов. – 2-е издание, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 224 с.
- 6 Афонин А. М. Управление проектами : учебное пособие / А. М. Афонин, Ю. Н. Царегородцев, С. А. Петрова. – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. – 184 с.
- 7 Бизнес-модели в управлении устойчивым развитием предприятий : учебник / А.Д. Бобрышев, В.М. Тумин, К.М. Тарабрин [и др.] ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. А.Д. Бобрышева, д-ра экон. наук, проф. В.М. Тумина. – М. : ИНФРА-М, 2023. – 289 с.
- 8 Борискова Л. А. Управление разработкой и внедрением нового продукта : учебное пособие / Л. А. Борискова, О. В. Глебова, И. Б. Гусева. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 272 с.
- 9 Бронникова Т. С. Разработка бизнес-плана проекта : учебное пособие / Т. С. Бронникова – 2-е издание – М. : ИНФРА-М, 2022. – 215 с.
- 10 Великанова С. С. Основы проектной деятельности : учебное пособие / С. С. Великанова. – М. : Директ-Медиа, 2022. - 316 с.
- 11 Иванов Г. Г. Развитие торговых организаций в современной экономике : монография / Г. Г. Иванов, А. О. Зверева. – 3-е изд. – М. : Дашков и К, 2020. – 160 с.
- 12 Казакова Н. А. Финансы и финансовый анализ : учебник / Н.А. Казакова, В.Г. Когденко, М.В. Мельник. – М. : ИНФРА-М, 2022. – 201 с.
- 13 Путилов А. В. Коммерциализация разработок и технологий: Конспект лекций. – М., 2017. – 225 с.
- 14 Попов В.Л. Управление инновационными проектами : учебное пособие / В.Л. Попов, Н.Д. Кремлев, В.С. Ковшов. – М. : ИНФРА-М, 2022. – 336 с.
- 15 Попов Ю. И. Управление проектами : учебное пособие / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко. – М. : ИНФРА-М, 2021. – 208 с.
- 16 Поташева Г. А. Управление проектами (проектный менеджмент) : учебное пособие / Г. А. Поташева. – М. : ИНФРА-М, 2022. – 224 с.
- 17 Совершенствование технологий и инструментов в развитии бизнеса : сборник научно-исследовательских работ студентов по итогам XI Московской научно-практической конференции «Студенческая наука-2016» 18 ноября 2019 года. г. Москва / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, кафедра «Экономика организации : под общ. ред. д.э.н., проф. А. В. Шарковой и к.э.н., доц. Д. В. Швандар. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 141 с.
- 18 Тихомирова, О. Г. Управление проектами : практикум : учебное пособие / О. Г. Тихомирова. – М. : ИНФРА-М, 2023. – 273 с.
- 19 Тихомирова О. Г. Управление проектами : учеб. пособие – М. : ИНФРА-М, 2023. – 273 с.
- 20 Тихомирова О. Г. Управление проектом : комплексный подход и системный анализ : монография / О. Г. Тихомирова. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 300 с.
- 21 Фомичев А. Н. Управление проектами : учебник для бакалавров / А. Н. Фомичев. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. – 257 с.
- 22 Управление интеллектуальной собственностью в экономике знаний : правовое регулирование и коммерциализация : монография. – Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета, 2023. – 348 с.
- 23 Чурсин А. А. Управление инновациями : учебник / А.А. Чурсин, М.М.-С. Абуева. — М. : ИНФРА-М, 2024. — 331 с.
- 24 Щербаков В. Н. Финансирование и коммерциализация инноваций : учебник для магистров. – М., 2018. – 492 с.

© В. С. Михайленко, Е. А. Усанькова, 2025