

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

ПЧЕЛКА

ВВЕДЕНИЕ

- Мед – это продукт, который издавна считается самым полезным и пользующимся спросом у населения нашей страны, однако российский рынок только на половину удовлетворяет эту потребность, вторая половина – это зарубежные поставки от китайского производителя. Поэтому организация частного бизнеса в пчеловодческом деле будет перспективным решением. Предлагаем проанализировать бизнес-план пасечного угодья, разобраться с затратами, рисками, с ожидаемой прибылью и сбытом продукции.

ЦЕЛЬ КОМПАНИИ

- Цель: Мед – это продукт, который известен человечеству, как полезнейший деликатес, обладающий противовоспалительными и антибактериальными свойствами, содержащий массу минеральных веществ и ферментов. Он восстанавливает силы и тонизирует организм. Цель проекта – открытие частной пасеки.

ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА

- Казахстанский рынок представляет около 300000 тонн меда в год, однако Казахстанское производство позволяет получить только 150000 тонн. Это связано с нехваткой квалифицированных кадров, так как ни один ВУЗ нашей страны не подготавливает специалистов-пчеловодов. Китайский мед всегда ставится под сомнение из-за широкого использования генетически модифицированных культур. Низкое качество зарубежного (китайского) меда привели к ограничению поставок в США (основной покупатель).
- Мед используется не только для домашнего потребления. Большое его количество применяется при производстве продуктов питания, кондитерских изделиях, в качестве заменителя сахара. Поэтому изделия, включающие в свой состав мед, считаются более качественными и полезными для потребителя.
- Сегодня, основными поставщиками продукта на Казахстанском рынке стали частные пасеки.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ЭТАП

- Начальное вложение средств составляет 3 000 000 тг. Согласно представленному здесь бизнес-плану пчеловодства (пасеки), чистая прибыль в пределах 58,6 процентов годовых.
- Первый шаг – это закупка готовых ульев. Средняя стоимость одного составит около 15 000 тг. Кроме этого, потребуются приобрести полноценную пчелиную семью, стоимость которой составит 10 000 тг. Помимо меда пчелы способны производить медовуху, пыльцу, прополис. За сезон (май-август) с пасеки собирается до 7 тонн меда.
- Итак, основные компоненты пасеки – это пчелосемьи и пчелиные улья. Также потребуются дополнительные средства в работе – это инвентарь, спецодежда, пчеловода. Дополнительные затраты составят примерно 60 000.

ПЕРСОНАЛ

- Организовывают пчелиные угодья обычно пчеловоды-любители, у которых дело пчеловода передается от отца к сыну. Но привлечение сотрудников со стороны тоже будет необходимо. Для производства потребуется внештатный бухгалтер с заработной платой 50 000 тг и 2 пасечника с окладом 100 000 тг. Для поиска опытных пчеловодов можно обратиться в общество пчеловодов. Хороший оклад, это отличное средство для привлечения к работе опытного пчеловода, но будет правильным предлагать не найм, а скорее деловое сотрудничество. Такой вариант пчеловодства имеет ряд преимуществ. Партнер окажет вам не только квалифицированные услуги, но и поможет в организации селекционных пчелосемей, количество меда от которых увеличится на 25-30%

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МЕД

- Так как 1 кг меда на рынке оценивается в 1 000 тг, соответственно годовой объем прибыли частной пасеки по пчеловодству составит 1 млн. тг. Единовременные затраты составят 518000 рублей, из них: на приобретение ульев пойдет 300000 рублей; на инвентарь – 18000 рублей; закупка пчелосемей – 200000 рублей.
- Для пчеловодства и реализации меда следует рассматривать не только частных потребителей. Стоит попытаться заключить контракты и с кондитерскими фабриками, аптеками.
- Данный бизнес-план пасеки и пчеловодства рассчитан на ежегодное увеличение пчелосемей и количества ульев. Поэтому для сбыта продукции нужен будет постоянный поиск заказчиков. Этим делом может заняться агент, но для того, чтобы поручить ему это, нужно будет установить свои фиксированные цены.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Пчеловодство относится к сезонному бизнесу, поэтому расчет проекта отражает среднюю прибыль. В осенне-зимний период уход за ульями минимальный, но по финансовым параметрам закладывается 3000 рублей за услуги пчеловода, который занимается мониторингом состояния пчелосемей.

Таблица - 1

Месяц	Доход	Расход	Прибыль	Нарастающая прибыль
1	0	518 000	-518 000	-518 000
2	0	3000	-3000	-521 000
3	0	3000	-3000	-524 000
4	0	3000	-3000	-527 000
5	262 500	36 000	262 500	-300 500
6	262 500	36 000	262 500	-74 000
7	262 500	36 000	262 500	152 500

8	262 500	36 000	262 500	379 000
9	0	3000	-3000	376 000
10	0	3000	-3000	373 000
11	0	3000	-3000	370 000
12	0	3000	-3000	367 000
Итого:	304 000 руб. (за вычетом налогов)			

Сумма налоговых отчислений составит 6% от общего дохода или 63000 рублей.

РИСКИ

- Основной проблемой в индустрии пчеловодства являются плохие погодные условия. Засухи или дожди могут негативно отразиться на сборе меда. Минимизировать данный риск помогает кочевой метод перемещения ульев переезжающих в наиболее благоприятную местность. Такой метод позволит увеличить объем продукции до 40кг меда с каждого улья. Но появятся транспортные расходы и затраты на аренду грузового автомобиля для перевозки «пчелиных домов». Кочевой метод популярен среди пчеловодов России, так как он позволяет увеличить объем получаемой продукции от пчеловодства и возможность скооперироваться для совместной стоянки с другими предпринимателями.
- Арендная плата за размещение ульев с пчеловодов, зачастую, не берется.
- Пчелы обеспечивают опыление культур, поэтому фермеры крайне заинтересованы в пчеловодстве. На западе, к примеру, фермеры оплачивают пчеловодам до 20% от общего дохода за опыление пчелами их культур. Получив разрешение местного лесничества, возможно размещение пчелиных ульев и в лесном массиве. Лесное хозяйство также охотно сотрудничает с частными пчеловодами.

-
- <http://www.ideibiznesa.org/plan-pchelovodstva.html#i-7>