

2013

**Alto  
Consulting  
Group**

# Бизнес-план пчеловодства (пчеловодческого хозяйства)

(с финансовой моделью)



## ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Разработка бизнес-плана пчеловодства осуществлена с использованием материалов реально работающего проекта. Большинство бизнес-планов, разработанных специалистами компании Alto Consulting Group, получили успешное претворение в жизнь и приносят прибыль не одному предпринимателю.

Данный бизнес-план оснащен финансовыми расчетами, изложенными в формате Excel. Возможность быстрого изменения основных финансовых показателей, позволяет быстро и без проблем рассчитать новый, адаптированный проект, с учетом запросов клиента.

Простота подачи материала позволяет совершать все изменения проекта под свои нужды молниеносно даже людям, не имеющим финансового образования.

Все расчеты преподнесены в формате, который позволяет быстро внести новые параметры и тут же ознакомиться с финансовыми прогнозами. Изменение бизнес-плана для работы в любом другом крае России совершается просто и без применения специальных знаний.

Бизнес-план пчеловодства создан с учетом анализа тенденций развития данного рынка в ближайшие годы. Учтены все факторы, влияющие на успешность развития бизнеса в этой сфере.

**Наименование проекта:** организация мелкотоварной пасеки на 30 пчелосемей.

**Цели проекта:**

- обоснование экономической эффективности проекта;
- привлечение финансирования;
- организация нового производства.

**Стадия развития бизнеса:** организация нового бизнеса.

**Вид выпускаемой продукции:** мед и сопутствующие продукты пчеловодства.

**Сумма инвестиций:**

- Общая сумма: \*\*\* руб.
- Основные средства: \*\*\* руб.
- оборотные средства: \*\*\* руб.
- Маркетинг: \*\*\* руб.

**Источники финансирования:**

Заемные средства: \*\*\* руб.

**Показатели эффективности проекта:**

Выручка по проекту - \*\*\* руб.

Расходы по текущей деятельности – \*\*\* руб.

Инвестиции – \*\*\* руб.

Чистый денежный поток проекта – \*\*\* руб.

Ставка дисконтирования – \*\*\*

NPV (дисконтированный денежный поток проекта) – \*\*\* руб.

IRR (внутренняя норма доходности) – \*\*\*%

Простой период окупаемости –\*\*\*года.

Дисконтированный период окупаемости – \*\*\*года.

Рентабельность инвестиций - \*\*\*

### **Сведения о предприятии**

Настоящий проект предполагает создание мелкотоварного технологичного пчеловодческого хозяйства (пасеки) с целью производства и реализации мёда и других продуктов пчеловодства: воска, прополиса, маточного молочка.

Продукцию предполагается реализовывать, используя следующие каналы:

- розничная продажа (самовывоз);
- продажа на выставках (ярмарках);
- продажа нерезализованных в розницу остатков оптовым скупщикам.

Организационно-правовая форма – Крестьянско-фермерское хозяйство (Предприниматель без образования юридического лица). Это даст возможность уменьшить документооборот и упростить отчетность.

Создание рабочих мест не предполагается (будет использоваться труд самого предпринимателя и его семьи).

## Направления деятельности предприятия и перспективы

Деятельность предприятия будет направлена на производство меда и продуктов пчеловодства.

Таблица 1 – Виды продуктов пчеловодства

Продукция	Ед. изм.	На одну пчелосемью	На 30 пчелосемей
Мед	кг.	***	***
Воск	кг.	***	***
Перга в сотах	кг.	***	***
Прополис	кг.	***	***
Пыльца цветочная	кг.	***	***
Расплод пчелиный или трутневый в сотах	кг.	***	***
Пчелопакеты	ед.	***	***
Пчелиный подмор	кг.	***	***
Холстики	кг.	***	***

На первоначальном этапе планируется закупить пчелопакеты, ветеринарные препараты инвентарь и оборудование.

В течение первого сезона работы, организатор пасеки, может получать доход от сдачи меда, прополиса, перги, пыльцы и гомогената трутневого расплода. В дальнейшем, получение дохода увеличивается за счет увеличения пчелосемей и расширения перечня сдаваемой продукции.

На среднесрочную перспективу рассматривается развитие предприятия в направлениях:

- увеличения числа пчелосемей;
- инвестиций в улучшение окружающей пасеку медоносной растительности, в организацию производства более дорогого монофлерного меда.

На первоначальном этапе планируется реализация продукции главным образом переработчикам и в розницу на местном и региональных рынках.

В среднесрочной перспективе планируется организовать канал поставок на рынок г. Москвы.

## ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

За последние десять лет производство меда в России выросло почти в три раза. Если в 1999 году в стране собрали только 37 тыс. тонн, то в 2010 году, по разным оценкам, — от \*\*\* до \*\*\* тыс. тонн меда.

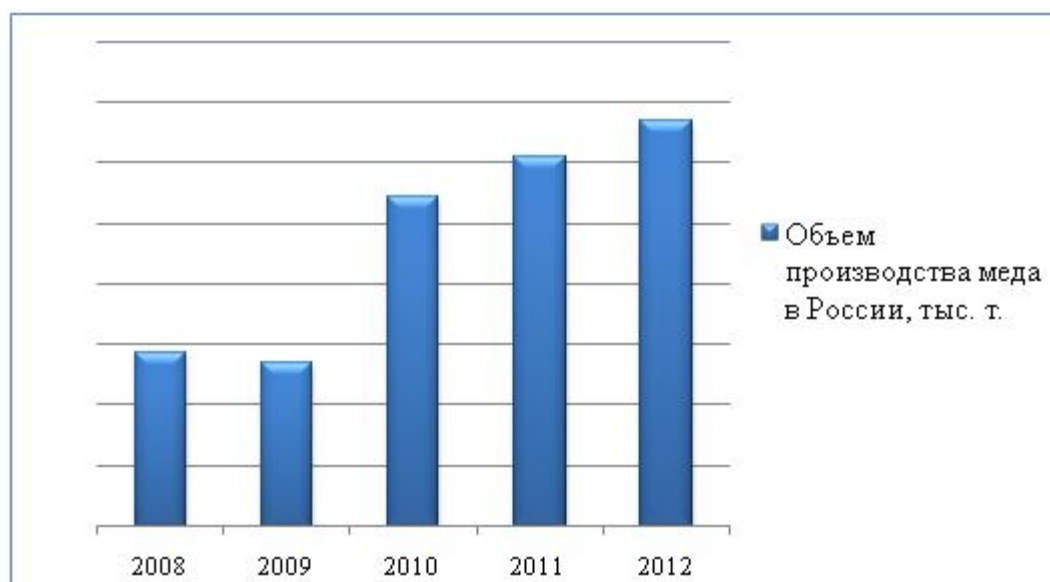


График 1 – Объем производства меда в России, тыс. т.

Согласно данным Союза пчеловодов России, в среднем каждый житель нашей страны съедает около \*\*\* граммов меда в год. В Москве этот показатель выше — до килограмма на человека, но не дотягивает до европейских норм.

\*\*\*

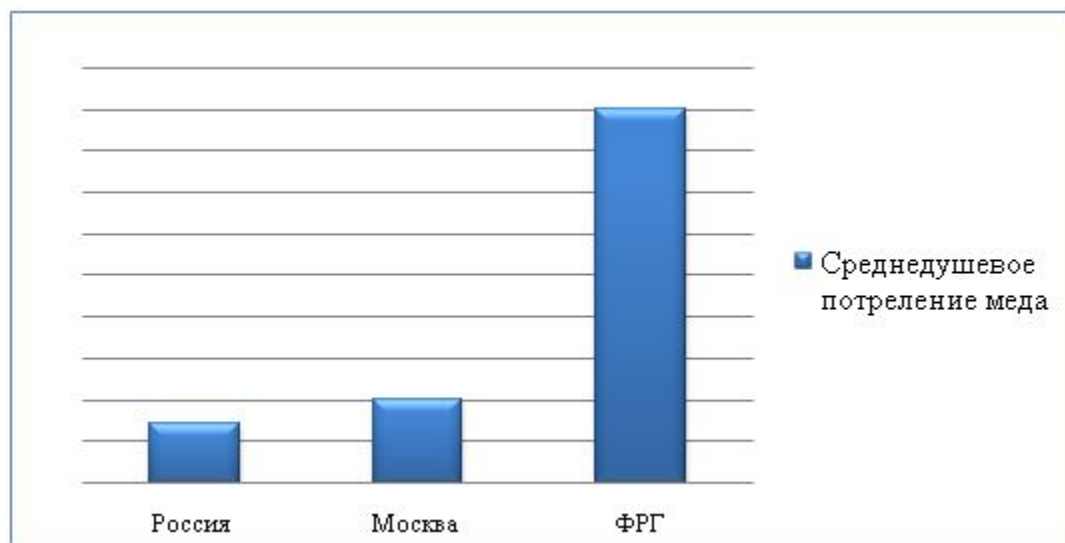


График 2 – Среднедушевое потребление меда, кг.

При этом, Россия обладает выдающимися природно-климатическими условиями для производства качественного меда в больших объемах. В стране произрастает 3 тыс. медоносов (растений, которые выделяют нектар и могут быть кормовой базой пчел), что позволяет производить около 200 видов меда.

\*\*\*

Потребительские цены на мед растут пять лет подряд. В период с 2007-2011 гг. цена килограмма меда выросла в 2,2 раза. Самые высокие темпы прироста были зафиксированы в 2008 и 2009 годы и составляли соответственно 26% и \*\*\*%. Однако в последующие годы темп прироста цен замедлился и в 2011 году он снизился до 13%, а цена одного килограмма меда поднялась за год до \*\*\* рублей.



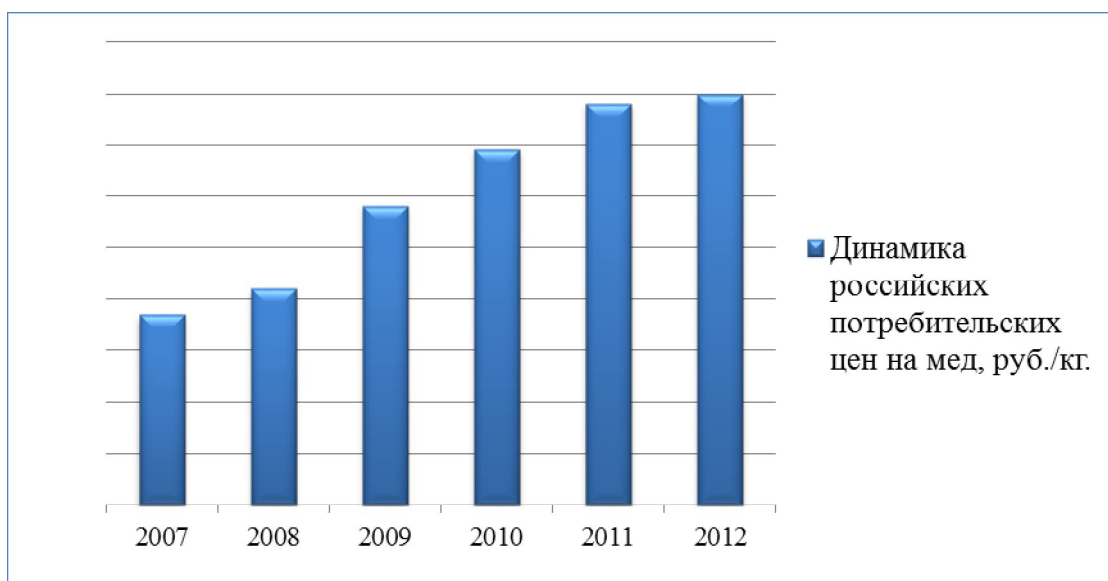


График 3 – Динамика российских потребительских цен на мед (по данным Росстата), руб.

Самыми популярными сортами меда у потребителей являются: липовый, каштановый, гречишный, акациевый, донниковый, цветочный и кипрейный мед. Наибольшей популярностью пользуется липовый мед. На 3% менее популярен каштановый, на \*\*\*% - гречишный и акациевый. Донниковый мед уступает липовому меду на 8%, цветочный - на \*\*\*%, а кипрейный менее популярен на 13%.

- Розница: \*\*\* руб./л. (\*\*\* руб./кг.)
- Опт: (\*\*\* руб./кг.)

Вместе с тем, средние розничные цены на мед в России ниже и составляют около \*\*\* руб./кг. или \*\*\* руб./л. Повышенные цены обусловлены наличием в транспортной доступности крупнейшего рынка сбыта – г. Москва.

\*\*\*

Технологическая схема работы на пасеке показана на рисунке 4.

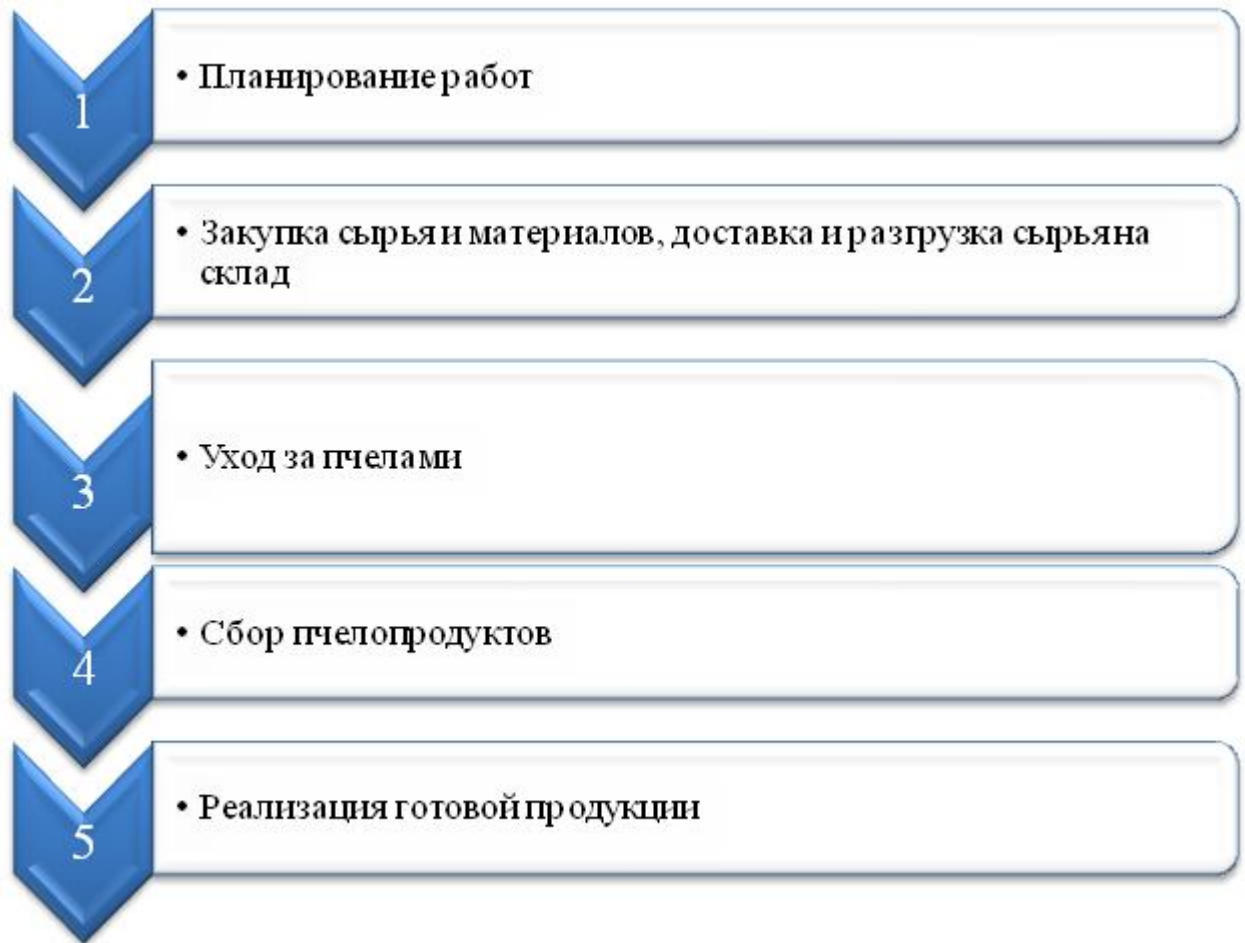


Рисунок 1 – Технологический процесс производства

## СОДЕРЖАНИЕ

- 1 РЕЗЮМЕ**
- 2 ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**
  - 2.1 Сведения о предприятии
  - 2.2 Направления деятельности предприятия и перспективы
- 3 РЫНОК ПРОДУКТОВ ПЧЕЛОВОДСТВА И ЕГО РАЗВИТИЕ**
  - 3.1 Партнеры предприятия
  - 3.2 Социальная значимость предприятия
- 4 ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ**
  - 4.1 Виды продукции и их основные характеристики
  - 4.2 Конкурентоспособность продукции
  - 4.3 Законодательные аспекты
  - 4.4 Условия поставок и упаковка
- 5 МАРКЕТИНГ**
  - 5.1 Рынок меда. Ситуация на рынке
  - 5.2 Сегментация рынка
  - 5.3 Ценообразование
  - 5.4 Региональный рынок и конкуренция
  - 5.5 Маркетинговая стратегия
- 5 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

## **6 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

- 6.1 План продаж
- 6.2 Постоянные расходы
- 6.3 Переменные расходы

## **7 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

- 7.1 Инвестиции
- 7.2 Этапы реализации проекта
- 7.3 Финансирование проекта
- 7.4 Налогообложение
- 7.5 Бюджет доходов и расходов

## **8 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

## **9 ОЦЕНКА РИСКОВ**

- 9.1 Качественный анализ
- 9.2 Количественный анализ
  - 9.2.1 Анализ чувствительности

## СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

### Список рисунков:

Рисунок 1 – Вариант планировки кабинета косметолога

Рисунок 2 – Техническое оснащение предприятия

### Список графиков:

График 1 – Объем производства меда в России, тыс. т.

График 2 – Среднедушевое потребление меда, кг.

График 3 – Динамика российских потребительских цен на мед (по данным Росстата), руб.

График 4 – Прогноз выручки, руб.

График 5 – Постоянные расходы проекта, руб.

График 6 – Инвестиционный график проекта

График 7 – Структура налогов, руб.

График 8 – Чистая прибыль, руб.

График 9 – Соотношение доходов, расходов и чистой прибыли, руб.

График 10 – Влияние параметров проекта на чистую дисконтированную прибыль

График 11 – Влияние параметров проекта на внутреннюю доходность

### Список диаграмм:

Диаграмма 1 – Структура инвестиций, руб.

**Список таблиц:**

- Таблица 1 – Виды продуктов пчеловодства
- Таблица 2 – Партнеры предприятия
- Таблица 3 – Сегментация рынка меда
- Таблица 4 – SWOT-анализ
- Таблица 5 – Укрупненный календарный план работ по проекту
- Таблица 6 – Потребность в основных средствах
- Таблица 7 – Условия производства и реализации меда
- Таблица 8 – Объемы реализации пчелопродуктов
- Таблица 9 – Прогноз цен на пчелопродукцию, руб.
- Таблица 10 – План реализации пчелопродукции в натуральном выражении
- Таблица 11 – Прогноз выручки
- Таблица 12 – Постоянные расходы, тыс. руб.
- Таблица 13 – Переменные расходы
- Таблица 14 – Инвестиционный бюджет проекта
- Таблица 15 – Инвестиционный график
- Таблица 16 – График погашения кредита
- Таблица 17 – Бюджет налоговых платежей
- Таблица 18 – Бюджет доходов и расходов
- Таблица 19 – Бюджет движения денежных средств
- Таблица 20 – Качественный анализ рисков
- Таблица 21 – Влияние параметров проекта на чистую дисконтированную прибыль
- Таблица 22 – Влияние параметров проекта на внутреннюю доходность

## О КОМПАНИИ ALTO CONSULTING GROUP

Компания Alto Consulting Group является независимой аналитической компанией. Приоритетным направлением ее деятельности является разработка качественных маркетинговых исследований рынков, а также разработка бизнес-планов отраслям и регионам, как России, так и других государств.

Мы предлагаем нашим клиентам только достоверную информацию, актуальную на текущий период времени, выдаем персональные рекомендации, как и где лучше начинать, развивать бизнес, и при каких условиях.

В процессе проведения маркетинговых исследований и при разработке бизнес-планов компания Alto Consulting Group опирается на принятые в мировой практике методы, используемые для оценки эффективности привлечения и вложения инвестиционных средств. При этом соблюдаются как межрегиональные, общероссийские, так и международные стандарты.

Аналитики, работающие в компании Alto Consulting Group, имеют огромный опыт и глубокие знания в маркетинге, знают и умеют применять методологию построения исследований в области маркетинга, оценивают эффективность инвестиционных проектов, составляют аналитические отчеты, на основе полученных данных прогнозируют варианты развития бизнеса в ближайшее время.

Профессиональный подход к выполняемым задачам, бесплатные консультации и сервис, содействие высококвалифицированных специалистов, их глубокие познания в структуре различных рынков, их динамике, опыт в выполнении проектных работ, постоянное совершенствование профессионального мастерства позволяют компании предоставлять услуги только высокого качества всем клиентам.