



## **БИЗНЕС ПЛАН ЗА ОТГЛЕЖДАНЕ НА ПЧЕЛНИ СЕМЕЙСТВА, ПРОИЗВОДСТВО НА ПЧЕЛЕН МЕД И ИЗКУПУВАНЕ НА ПЧЕЛНИ ПИТИ И ПРОДАЖБА**

**Богдан Христов, Цветанка Петрова Каменска**

*Висше транспортно училище „Тодор Каблешков”  
Катедра „Икономика и счетоводство в транспорта”  
1574 София, ул. Гео Милев 158,  
БЪЛГАРИЯ*

**Ключови думи:** бизнес план, пчелни семейства, продажба

**Резюме:** Разработката е свързана с разработването на бизнес план за отглеждането на пчелни семейства, производство и пакетиране на пчелен биологичен чист мед, изкупуване на пчелни пити и мед от местните производители, разположени в близост до района на дейност на предприятието, преработка и пакетиране на крайния биологичен продукт и търговия, както на нашия така и на външния пазар.

### **I. Представяне на фирмата и нейните намерения.**

#### **1. Представяне на идеята**

Дейността, което избрах да развивам и опиша в разработката е свързана с отглеждането на пчелни семейства, производство и пакетиране на пчелен биологичен чист мед, изкупуване на пчелни пити и мед от местните производители, разположени в близост до района на дейност на предприятието, преработка и пакетиране на крайния биологичен продукт и търговия, както на нашия така и на външния пазар.

#### **2. Описание на дейността на фирмата.**

Дейността на предприятието ще се извършва в с. Радиево община Димитровград в местността Панорама, където има благоприятни условия за развитие на тази дейност, със седалище и управление в с. Радиево. ЕООД „БогиБоги” е дружество създадено с цел първоначално да бъдат закупени пчелни семейства, които предварително са развити, като по този начин ще се избегнат разходи и време за развиване на нови семейства и необходимите пчелни кошери с необходимия пчелен инвентар за осъществяване на трудовия процес на пчелите, тяхното отглеждане на подходяща за целта обособена територия, отговаряща на географските изисквания за отглеждането на пчели за по качествено получаване на биологичен мед. След получаването на медните пити съответно следва тяхната обработка - извличане на мед от медните пити, преработка на меда и неговото пакетиране в буркани и канти, която обработка ще се извършва в специално обособена производствена сграда в близост до пчелните кошери за да се намалят разходите за транспорт на пчелните пити до цеха за преработка и пакетиране.

Друга основна дейност на ЕООД „БогиБоги” е да изкупува медни пити и мед от местни пчелари, които нямат изградени и регистрирани фирми за обработка, а просто

отглеждат пчелни семейства като хоби, за лични нужди ли са продажба на малките местни пазари. Целта на фирмата е да изкупува именно този техен мед и медени пити за последваща обработка в нашето предприятие, като ще бъдат сключени договори с тези дребни производители, в които ще се изисква от тяхна страна да отглеждат пчелите си и да добиват медните пити на база висока квалификация, която да отговаря на стандарта за качество и да набавяме мед от тях, които е екологично чист, биологичен без химични вещества, без да се подхранват със захар и други подсладители и също така да сменят периодично пчелния восък за да се получава наистина биологичен мед без примеси, за което ще изискваме от тях специални сертификати за качество подписани с QC&I Интернешънъл Сървисиз АД - една от водещите фирми за контрол и сертификация на биологично производство на земеделски продукти и храни от земеделски произход, утвърдена от министерството на земеделието. Ще бъдат закупени два микробуса, точно за тази цел - да доставят закупения от местните пчелари меден ресурс до нашата фирма, като тези микробуси ще бъдат оборудвани със специални канти отговарящи на стандартите за чистота и качество за по ефективното и сигурно превозване на пчелните пити. Следващата основна задача на предприятието, е последваща обработка на добитите и изкупени пчелни пити в нашия цех, които е оборудван със най - нова и специална техника за центрофугиране на пчелните пити и добиване на пчелен биологичен мед, като са придобити съответните сертификати за качество и хигиена на производствения процес съгласно Закона за пчеларството.

След обработката и получаването на биологичен и чист мед той ще бъде пакетирани, складиран в нашия склад и след това ще бъде доставен на местни, регионални и в цялата страна магазини за последваща продажба, на регионални и в цялата страна частни производители на медни сладки, фабрики за сладкарски изделия, на козметични и фармацевтични фирми и др. Също така нашата продукция ще бъде предназначена за износ и продажба в европейски страни, които са едни от основните вносители на пчелен мед в Европа и света, след първата година от нашата дейност.

## **2.1 Юридически статут.**

Фирмата е основана на мое име. Бизнесът, който съм избрал ще бъде организиран като еднолично дружество с ограничена отговорност с наименованието – ЕООД „БогоБого“. Избрах тази форма на организация на бизнеса, тъй като аз ще бъда основния инвеститор в тази дейност, за задълженията на фирмата се отговаря до размера на записаната дялова вноска, докато при ЕТ например за задълженията на фирмата се отговаря с цялото имущество на фирмата, тази форма на организация по лесно набира капитали от ЕТ, лесно привлича банкови заеми на база добър кредитен рейтинг. За разлика от ЕТ собственикът отговаря имуществено само до размера на дяловата си вноска, като при регистрация могат да се внесат само една част от тях, а след това тези вноски могат да се изтеглят. Ако фирмата изпадне в несъстоятелност дружеството ще покрива задълженията си само до размера на притежаваното от него имущество, а ЕТ отговаря изцяло с личното си имущество.

Фирмата е регистрирана на мое име Богдан Делчев Христов –и аз съм основният капиталовложител в дейността, като смятам да вложа както собствени така и привлечени средства за развитие на дейността. Управител ще бъде Цветанка Петрова Каменска, която вече почти 25 години се занимава с отглеждането на пчели и получаване и обработка на мед. Тя е семеен приятел и благодарение на нейния опит и желание, тя се присъедини към моя бизнес като основен съветник и мениджър на дейността, като ще ръководи целия производствен процес.

Дружеството е регистрирано в град Хасково на 01.10.2012 година по решение на окръжен съд Хасково, чрез вписване в Търговския закон в Агенцията по вписванията

под номер :3338, с решение номер:22335 по силата на дружествен акт на еднолично дружество с ограничена отговорност, като е включен и ценоразпис за оказаната услуга по регистрацията<sup>1</sup>. Дружеството има капитал от 250 000 (двеста е петдесет хиляди)лева, разпределено на 250 дяла с номинална стойност 100 лв, от които 100% са внесени на датата на регистриране. Предприятието ще сключи първоначално първите си 10 договора с местни производители на пчелен мед, които се намират в региона в близост до производствената дейност на нашето предприятие. Ще имаме 3 договора с местни пчелари на възраст над 50 години, които отглеждат пчели в покрайнините на с.Радиево, 3 с пчелари от съседното с.Бряст, 2 от с.Голямо Асеново и 2 договора с пчелари от с.Бял извор. Селата се намират на разстояние на 5-6 км разстояние от нашия цех, което ще доведе до ниски разходи за доставката на меда и медните пити. Меда, който се очаква да бъде закупен от тези пчелари е общо 750 кг за март, април и май, а за юни, юли, август и септември е 1400кг по цена 3,98 за кг, като целта на нашето предприятие е да намери други дребни производители в региона за да увеличи добивите на изкупения мед , да стане основен изкупвач в региона, като увеличи количеството изкупен мед за година на 4000 кг.

Дружеството ще бъде изцяло оборудвано с нов вид кошери тип “Кент”, които имат доста предимства пред останалите кошери. Те са предназначени само и единствено за производство на био мед, като ще бъдат закупени 150 вече развити пчелни семейства, като по този начин ще се избегне време и разходи за развитие на нови пчелни семейства, Тези кошери ще представляват технологична новост в производството на пчелен мед и се надяваме тази иновация да доведе до по качествена продукция, която се гарантира от използването на тези кошери и заемането на висок пазарен дял, обоснован от високото качество на нашия продукт.

### **3.Описание на продукта**

- Биологичният пчелен мед е висококачествен натурален продукт.

- При неговото производство и съхранение са елиминирани всички източници на замърсяване и затова в биологичния пчелен мед не се съдържат никакви вредни вещества.

- Биологичният пчелен мед е източник на здраве и дълголетие. Той има неповторими вкусови, лечебни свойства и ви зарежда с енергия от природата.

- Значението на меда се открива най-вече в медицината, фармацията, козметиката. Носители на терапевтичния ефект са: от една страна отделните му съставки – захари, микроелементи, витамини, ензими и други, а от друга страна, тяхното комплексно лечебно действие. Глюкозата и фруктозата способстват за регулиране на нервната дейност, разширяват кръвоносните съдове, подобряват храненето на сърдечния мускул, подобряват обмяната на веществата, имат кръвоспиращо действие, нормализират сърдечната дейност, понижават високото кръвно налягане. Поради това медът се препоръчва при аритмия, хипертония, отоци от сърдечно и чернодробно естество, като тонизиращо средство и други. Други характерни особености на меда са, че той е лесно усвоим от организма, нискокалоричен, бързо навлиза в кръвта, помага при изграждането на кръвта и не може да съдържа бактерии. Тази особеност на меда се дължи на свойството му да убива бактериите особено, когато бъде разводнен.

Всеки човек може да се занимава с отглеждането на пчели. Пчеларят може да работи при пчелите при хигиенични условия, на въздух и слънце. Не е необходимо по

три пъти на ден да ги храни, както е при другите животни. Освен това от есента до пролетта грижите за пчелите са минимални. Основната работа с пчелите е от ранна пролет до късна есен. Трудът и тогава не е постоянен.

Освен пчелен мед, доходи носят и допълнителните продукти, които се произвеждат при събирането на меда.

- Прополис-пчелите го използват за да предпазят кошера от студ, вятър и от мишки.

- Пчелен восък- използва се за направата на восъчни пити, около 80% се връща обратно в пчеларството. За промишленост се използва около 20%.

- Пчелна отрова- за направата на лекарства.

#### **4. Цели на ЕООД „БогиБоги“**

##### **4.1 Дългосрочни цели на фирмата.**

1. Създаване на лидерска позиция в преработката на мед в България и завладяването на пазарен дял най-малко на 10% през следващите три години.

2. Да се превърнем в един от основните износители на пчелен мед, до петата година от нашето съществуване, като през първата година ще изнасяме мед за чужбина чрез други фирми, които изкупуват мед и след това го изнасят, а като цел на дружеството е след първата година да се създаде собствена дистрибуционна мрежа както за страната така и за износ.

3. Създаване на добър имидж на марката.

4. Изграждане на лични контакти и отношения с управители и мениджъри на основни български фирми занимаващи се с преработка и търговия с медни продукти.

##### **4.2 Средносрочни цели на фирмата.**

1. Създаване на по-добри познания в областта на биопродуктите.

2. Висока възвращаемост на вложения капитал след осъществяване на нашата продукция на пазара.

3. Висока рентабилност на собствения капитал.

4. Преборване с конкуренцията в региона, а в следствие и тази в цялата страна, придобиване на конкурентни предимства и заемане на лидерски позиции в страната като един от 5 -те основни производители на медни продукти, които са екологично чисти до петата година от нашето съществуване.

5. Търсене на все повече дребни производители на мед, за последващо изкупуване, преработка, пакетиране и търговия.

6. Увеличаване на пчелните семейства на ЕООД " БогиБоги " от първоначалните 150 кошера, като целта на фирмата е до третата година от нейния живот, пчелните ни семейства да станат 300 на брой и от първоначалните 30 кг мед от кошер годишно, до третата година, когато трябва да имаме 300 кошера да увеличим добива на мед на 50 - 90 кг на кошер или общо от 300 кошера до третата година от дейността да получаваме 35 000 кг мед на година с тенденция към увеличение.

##### **4.2 Краткосрочни цели на фирмата.**

1. Организиране на срещи със сродни организации от други страни, обмяна на опит и информация, пътуващи семинари, обучение в напредналите в това отношение страни и др.

2. Създаване на по-добри познания в областта на биопродуктите.

3. Задоволяване на потребителско търсене и нуждите на клиентите.

4. Запознаване със законите и митническите особености в пчеларския сектор.

5.Производство само на биологичен пчелен мед, без използване на захарни добавки.

6. Висока възвращаемост на вложения капитал след осъществяване на нашата продукция на пазара.

7. Висока рентабилност на собствения капитал.

8.Преборване с конкуренцията в региона, а в следствие и тази в цялата страна, придобиване на конкурентни предимства и заемане на лидерски позиции в страната като един от 5 -те основни производители на медни продукти, които са екологично чисти до петата година от нашето съществуване.

9.Търсене на все повече дребни производители на мед, за последващо изкупуване, преработка, пакетиране и търговия.

10. Увеличаване на пчелните семейства на ЕООД " БогиБоги " от първоначалните 150 кошера, като целта на фирмата е до третата година от нейния живот, пчелните ни семейства да станат 300 на брой и от първоначалните 30 кг мед от кошер годишно, до третата година, когато трябва да имаме 300 кошера да увеличим добива на мед на 50 - 90 кг на кошер или общо от 300 кошера до третата година от дейността да получаваме 35 000 кг мед на година с тенденция към увеличение, в резултат на което ще се появи нужда от още персонал, което ще увеличи заетите в нашата фирма от 7 на 20 за 3 години напред.

## **5. Органи на управление**

Дружеството се представлява и управлява от мен Богдан Делчев Христов от г.Димитровград бул. „Стефан Стамболов“ №10 - ЕГН: 6004238891 и управител Цветанка Петрова Каменска от г.Панагюрище, ул Марица №8 , ЕГН: 6904188807.

Аз ще се занимавам с изготвянето на бизнес плановете на дружеството за бъдещето развитие на цялата дейност, с които ще участваме по различни Европейски програми, ще осъществявам контакти с останалите производители в бранша, като обменяме опит по различни проблеми, ще отговарям за проучването както на вътрешния така и на външния пазар. Ще съставям годишните отчети на предприятието и ще водя счетоводната отчетност на дружеството.

Цветанка Каменска ще бъде помощник управител, която ще отговаря за вътрешния ред в предприятието, тя ще управлява производствения процес, тъй като вече почти 25 години се занимава с тази дейност и е натрупала достатъчно опит за да се занимава с управлението на производството, като редовно ще бъдат изисквани от нея отчети и резултати от производствения процес.

Много е важно това да е екологично чист район, в близост до който не са разположени промишлени предприятия, трябва да има разположен в близост воден басейн - река или язовир, който е необходим фактор за работата на пчелите. В близост до пчелините не трябва да се развива интензивно селско стопанство, тъй като при конвенционалното селско стопанство се използват изкуствени торове, пестициди и редица други вещества, които замърсяват средата, а оттам и пчелиния мед. Пчелините на ЕООД" БогиБоги " са разположени в дебрите на местността Панорама в близост до река Марица в един чист екологичен район и за това можем да предложим висококачествен биологичен мед и биологични пчелни продукти. В близост до региона не се развива интензивна промишлена дейност, региона е екологично чист, в близост се намира местния язовир и в избрания регион вирее необходимата растителност, която благоприятства работата на пчелите, необходими за опрашването, а именно - ливади и пасища, слънчоглед, полски синап, трън, равнец, мак, див фий, глухарче, лайка, маргаритка, магарешки бодил, семенни дървесни видове като череша; сливи, ябълки; акация,върба, липа; кестен, малина, дървовиден бърз и др.

Този регион освен природните си дадености, които са жизнено важни за получаването на качествен био мед е също така благоприятен и заради ниската конкуренция.

## 2. Анализ на вътрешна среда

Повечето производители тук са дребни земеделци и животновъди, които не се занимават професионално с пчели - предимно това са възрастни хора, които отглеждат малко на брой кошери, подхранват пчелите си със захар и не сменят восъчните пити, което прави техните продукти по - ниско качествени, много сладки, което до някаква степен е по - вредно.

Дребните производители оперират на местните малки пазари, като продават продукцията си предимно на роднини или на местното население или пък в местните магазини. Целта на нашата фирма е да се свържем с тези дребни производители и да сключим договори с тях за по качествено отглеждане на пчелите и използване на съответната технология за производство на био мед и там където е необходимо да инвестираме в тези производители, които са съгласни с нашите условия, да им предоставим необходимия инвентар и съответно да произвеждат и да изкупуваме от тях качествени медни пити и мед, които отговарят на съответните стандарти, които ние използваме и предлагаме.

### 2.1 Клиенти.

**Фирмата ни работи със следните най- големи прекупвачи и износители на пчелен мед :**

1. Агрочел АД гр, София – фирма която изкупува пчелни продукти и осъществява търговия с тях.
2. Бул Мед – предприятие за изкупуване на пчелен мед и търговия с него
3. Мед Холдин, износ ЕООД гр. Хасково- износ на български мед за Германия.
4. Билайн ООД - търговия с пчелни продукти, пчеларски инвентар
5. Верига супермаркети - гр.Димитровград, Хасково, Симионовград, Свиленград, Харманли,Чирпан и Стара Загора.
6. Avon - един от основните производители и дистрибутори на козметика в България
7. Nivea - един от основните козметични дистрибутори за България

### III.SWOT анализ.

<b>Силни страни</b>	<b>Слаби страни</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ниският процент риск, който носи;</li> <li>-При добива натовареността е концентрирана в отделни периоди,което дава възможност и за друг вид производство;</li> <li>-Дохода може да бъде, като допълнение което се постига със сравнително малко усилия;</li> <li>-Висока възвръщаемост на вложения капитал,след реализирането на нашата продукция на пазара;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Невъзможността да се предвидят атмосферните условия;</li> <li>-Сравнително ниския доход .</li> <li>- Проблеми с усвояването на европейски средства,породени от все още не добре работещата и мудна система в България;</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Висока рентабилност на собствения капитал;</li> <li>- Потребителите получават биологично чиста храна и здравословен начин на живот.</li> </ul>	
<p style="text-align: center;"><b>Възможности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Да се превърнем в един от основните износители на пчелен мед до петата година от нашето съществуване;</li> <li>-Да създадем собствена дистрибуционна мрежа както за страната ,така и за износ;</li> <li>-Увеличаване на пчелните семейства на ЕООД” БогиБоги ” от първоначалните 150кошера с 150 повече годишно;</li> <li>-Придобиване на конкурентни предимства и заемане на лидерски позиции в страната .</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Заплахи</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Невъзможността да се предвидят атмосферните условия може да доведе до нереализиране на очакванията за придобиване на пчелна продукция;</li> <li>-Болестите предавани от един пчелин на друг могат да бъдат причина за снижаване на доходите от продукцията.</li> <li>-Злонамерени личности могат да предизвикат отравянния на пчелните семейства;</li> <li>-Съществува и опасност от кражби на пчелни семейства, което е друг рисков фактор;</li> <li>-Наблюдава се масово увеличаване на броя на желаещите да се занимават с производство и търговия с пчелен мед и пчеларски инвентар;</li> <li>-Продукти-заместители, които имат сходна полезност (боров мед, розов мед и др.).</li> </ul>

#### IV. Маркетингова стратегия

**1. Маркетингова стратегия** на ЕООД „БогиБоги“ е свързано с определянето на:

- сегментиране на вътрешният потенциален пазар, на които фирмата ще оперира и позиционирането на дружеството. Фирмата ни се насочва към основните изкупвачи на мед в България, както и изкупуване на мед от наша страна от местните дребни производители

- Концентриране върху един сегмент – фирмата ни ще развива концентриран маркетинг, като целта на дружеството е постигане на конкурентни предимства, чрез новите ни кошери тип „Кент“

- Позициониране на фирмата и на нейните продукти на определеният от нас пазар – вътрешния и външния.

#### 2. Предприемаческа стратегия

ЕООД „БогиБоги“ ще използва и се основава на една от основни предприемачески стратегии за привличане на клиенти и увеличаване на конкурентноспособността.

- Стратегия на изменящите се ценности и характеристики – иновационна стратегия - технологиите непрекъснато се изменят и усъвършенстват. А за да е конкурентноспособна една фирма и да отговаря на определени стандарти е необходимо непрекъснато да се закупуват и внедряват нови технологии. Масово в България е разпространено използването на кошери от тип обикновени и пластмасови кошери, които са по-ниско качествени, имат по-малък срок на годност, медът който се получава е много сладък и е с прекалено високо количество захар, не се сменят редовно восъчните пити и това води до по-лошо качество на меда. Масово се използват химични съставки за подобряване на качеството на меда и др. Нашата фирма ще бъде оборудвана с нови технологии, ще има висока специализация в работата и ще работи с квалифициран персонал, като целта ни е заемането на лидерски позиции до 5 години от нашата дейност, намаляване на разходите за посредничество и дистрибуция, навлизане в нови пазарни сегменти и заемане на лидерски позиции, изграждане на собствена дистрибуторска мрежа.

#### **V. Необходими Дълготрайни материални активи- пчеларски инвентар.**

1. **150 пчелни семейства**, разположени на площ от 200 дка на територията на с.Радиево, общ.Димитровград, която земя съм наследил от баща ми.

**2. Кошери с въртящи се рамки тип „КЕНТ“** : - кошерт с въртящи се рамки тип „КЕНТ“ е един от най-съвременните механизирани кошери, при който по-голямата част от човешките дейности се извършват от машини и електроника. Чрез неговото прилагане, пчелни семейства за които се грижи един пчелар могат да бъдат увеличени многократно в сравнение с традиционните кошери.

Чрез подходяща подготовка и модерна технология, както и чрез активното използване на природните дадености, професионалните пчелари могат да достигнат европейско равнище на производителност на труда.

Второто огромно предимство на кошера с въртящи се рамки е, че благодарение на въртенето на рамките се възпрепятства развитието на вароатозата в пилото.

В периода на медосбора, не е необходимо прилагането на никакви химически препарати против акари и с това се запазва първоначалното състояние на меда. Качеството на меда в световен мащаб се наблюдава много стриктно и може да бъде продаван единствено чистият продукт!

Кошертът, заедно с неговата технология, осигуряват възможност за производство на биологично чисти пчелни продукти.

По време на усиленото събиране на нектар в периода на роене, пчелното семейство изгражда килийки върху плодниковите рамки. Кръглите рамки в плодника, ежедневно се въртят на 180 °, под чието влияние провисналите маточници на следващия ден се обръщат нагоре. Пчелите не приемат промененото им положение и ги прегризват. Така по време на събирането на нектар, пчелното семейство не се разпръсква и след като не може да бъде отгледана пчела-майка, роенето става невъзможно. По този начин се осигурява непрекъснатото събиране и на прашец. „Пашата“ при пчелите става управляема, противно на технологичните грешки, произтичащи от пиковите периоди при традиционното, пчеларство.

Друго неоченимо предимство на този кошер е, че възпрепятства роенето на пчелното семейство.

**3.Машина за центрофугиране на пчелен мед** - Представлява голям цилиндър, изработен от поцинкована ламарина. Отдолу е плътно затворен с конусовидно дъно. В долния край има кранче, през което изтича медът. През средата минава ос, към която са прикрепени касетките, където се слагат питите. Към оста са прикрепени система от зъбни колела и ръкохватка за завъртане на центрофугата. В следствие на центробежната сила, получена при въртенето, медът излиза от килийките. Центрофугите се делят на хордиални и радиални. При хордиалните- касетките заемат положението на хорда. У нас най -разпространени са с 4 касетки за плодникови пити. Радиалните са големи и побират от 28 до 60 пити. Привеждат се в движение с помоща на механичен двигател.

**4.Парна восъкотопилка „VAPOR 15”**, отговаряща на европейските стандарти Представлява сандъче. Вътре има телена мрежа, върху която се слага восъка. Под мрежата има метална поставка, наклонена напред и завършва с коритце в което се събира разтопения восък.Слънчевите лъчи загряват восъка до 70-75°C .Още при 64°C восъка започва да се топи.

**5.Ултравioletова фурна за сушене** на пчелен цветен прашец и плодове, отговаряща на европейските стандарти, на фирмата „KANTELBACH” Швейцария;

**6.Лек автомобил** (Форд Ескорт 1,8 дизел);

**7.Микробус** (Фолксваген Каравел 2,4 дизел), със специално обособени канти за превоз на пчелни пити;

**8.Сграден фонд**, в непосредствена близост до пчелина, включващ: обслужващи помещения за центрофугиране, разфасовка, склад за съхранение на амбалажа и пчелната продукция и учебителна зала;

**9.Техническо оборудване**: компютърна система в мрежа, копирна машина, телефон/факс;

**10.Пушилка** - Пушилката служи за получаване на пушек, чрез който се успокояват пчелите при преглед .

**11.Работно облекло** - Необходимо е при работа с пчелите да се употребява специално облекло. То трябва да е винаги чисто, без никаква миризма, светъл цвят и гладка материя.

**12.Цедка** - За да се получи чист мед, още при центрофугирането му той се прецежда през цедка за мед. Тя се окачва на кранчето на центрофугата или се поставя на съда, така преминава през цедката и от нея в съда за мед.

**13.Шпорче** -то служи за притискане на телът към восъчната основа, така той се връзва в основата.

**14.Пчеларска тел** - Използва се за обтелване на рамките за която се прикрепя восъчната основа. Най добре е телът да е поцинкован за да не ръждясва **15.Хранилка** - Използват се за подхранване на пчелите. Хранилките биват най-различни, от дърво, стъкло, ламарина, пластмаса и др. Хранилките обикновено се поставят отгоре над пчелното семейство в специално изрязано място на покривната табла. Използват се и вътрешни хранилки.Те имат плоска форма и заемат място колкото една пита. Наричат се рамки хранилки.

**16.Пчеларски нож** - Служи за изрязване (разпечатване) на капачките на запечатания мед. Той трябва да е тънък и добре изострен от двете страни. Използват се също и електрически, парни ножове и вилици за разпечатване.

**17.Рамкоповдигач** - представлява удължено плоско желязо с дължина между 20-30см.и ширина 2-3см. Той служи за повдигане и отместване на рамките за почистване на кошера от пчелния клей.

**18.Пчеларска мрежа** - Въпреки съществуващите различни модели була, те имат предназначение да предпазят лицето, главата и врата на пчеларя от ужилване. Те могат да бъдат метална мрежа, от тюл или от друга материя.

**19.Строително-ремонтна техника:** прободен електрически трион, електрическо ренде, бормашины (стационарна и подвижна), виброшлайф, два ъглошлайфа и допълнителни обслужващи инструменти;

**20.Съоръжение за съхранение на пчелни пити.**

**21.Кантар** за измерване до 350 кг и ел.везна за измерване до 15 кг;

**22.Касов апарат.**

**Сумата на инвестицията възлиза на 130 147 лв. от които 50 % са за сметка на собствения капитал, а останалите 50% са привлечен капитал под формата на заем от банка ОББ клон Димитровград в размер на 100 000 лв, при годишна фиксирана лихва от 7 %.**

## **V. Персонал**

Пчеларството е специален селскостопански отрасъл, който изисква много добре подготвени кадри, завършили селскостопански училища, с добър практически опит. Пчеларските фирми трябва да се ръководят от специалисти по пчеларство зооинженери, а не въобще от селскостопански специалисти. Това условие е задължително при създаването на промишлено пчеларство.

Персоналът на дружеството ще се състои от главен мениджър и собственик на ЕООД „БогиБоги“ - Богдан Христов, който ще отговаря за разработването на бизнес планове за развитието на цялата дейност и разрастване на бизнеса в дългосрочен план, ще осъществява контакти с останали големи фирми производители и търговци на пчелни продукти и ще сключва договори за търговия с тях. Ще изготвя планове за участието в различни програми за финансиране от Европейския съюз. Ще води счетоводството на фирмата, ще изготвя годишния финансов отчет и счетоводни отчитания, ще извършва различните видове разплащания с клиенти, доставчици и служители. Ще имам завършен курс по пчеларство, необходим за ръководене на този вид дейност.

Дружеството има и главен управител Цветанка Петрова, която поради дългогодишния си опит в тази дейност, завършила селскостопанско образование – степен специалист по пчеларство, ще отговаря за управлението на производствения процес и всички въпроси свързани с него, ще отговаря за работата по кошерите, ще издава разпореждания и задачи на персонала относно отглеждането и събирането на пчелния мед. Ще отговаря за трудовата дисциплина на работниците, ще им дава съвети, ще споделя опита си с тях, и ще отговаря за хигиената на пчелните кошери и за качеството на меда, тъй като той пряко ще бъде свързана с работата по кошерите и пчелите.

Дружеството ще разполага и с 5 работници, които пряко ще работят по кошерите относно, тяхното отглеждане, хигиената на кошерите, храненето на пчелите, опушване на кошера по време на събирането на медните пити, хранването им с нужните витамини за получаване на качествен мед, прилагането на обезпаразитяващи лекарства, ще отговарят за здравето на пчелите и ще прилагат необходимите медикаменти за тяхното здраве. Ще участват по време на обирание на медните пити, сменяне периодично на восьчните основи за получаване на по качествен мед, ще поддържат техническата изправност на въртящите се рамки в кошерите от тип “КЕНТ”. За всичко това, преди да постъпят на работа, всички наши работници ще преминат специален курс по пчеларство, до получаване на квалификационна степен и сертификат за професия пчелар. Петте работника ще работят и в цеха, по време на обработката на меда в центрофугите и опаковката на меда. Предприятието ще има и двама шофьори, които ще разнасят с микробусите готовата продукция до съответните обекти за реализация и ще доставят изкупения мед от местните пчелари.

## VI. Доставчици (при анализа вна микросредата)

- „ЕТ Никола Петков” гр.Трявна – доставка на пчеларски инвентар за дейността. Доставка и медикаменти и препарати за поддържане на пчелната хигиена.

- Агрокооп "Нектар" – София – доставчик на качествен пчеларски инвентар.

- „Пчелините“ ООД Ямбол – производство на пчелни майки и отводки, въсърчни основи.

## VIII.Реализация на инвестиционния проект.

**1.Обект и източници на финансиране на проекта - активи, количество, цена на активите, източник на финансиране.**

Вид на актива	брой	Стойност ( лв.)	всичко	Собств. капитал	Привлечен капитал
Кошери тип“КЕНТ”	150	380	57000	60%	40%
Центрофуга	5	250	2060	60%	40%
Парна въскотопилка	5	148	740	60%	40%
Фурна	5	100	500	60%	40%
Лек автомобил	2	3000	6000	60%	40%
Микробус	2	5 000	10 000	60%	40%
Сграда	1	15 000	15 000	60%	40%
Земя	1	7 000	7 000	60%	40%
Компютър	1	500	500	60%	40%
Телефон/факс	1	50	150	60%	40%
Пушилка - Лега	15	35	525	60%	40%
Работно облекло - блузон	10	13	130	60%	40%
Цедка - двойна	10	32	320	60%	40%
Пчеларска тел	10	15	150	60%	40%
Хранилка 0.8 литра	150	8	1200	60%	40%
Пчеларски нож	10	0.85	85	60%	40%
Вамкоповдигач	20	22	440	60%	40%
Пчеларска мрежа	5	10	50	60%	40%
Строително – ремонтна техника	50	50	250	60%	40%
Вантар	2	20	40	60%	40%
Касов апарат	1	50	50	60%	40%
Вана за разпечатване на медни пити	10	150	1500	60%	40%
Вилици за разпечатване	10	7	70	60%	40%
Матуратор за мед	5	165	825	60%	40%
Мех за пушалка	10	6	60	60%	40%
Препарати за дезинфекция	5		17	60%	40%
Запалка за пушалка	5	0.35	0.35	60%	40%
Восърчни основи	10	75	750	60%	40%
Прелка	5	1	5	60%	40%

Валяк за разпечатване	10	8	80	60%	40%
Зега	10	5	50	60%	40%
Офис обзавеждане		1000	1000	60%	40%
Мебели		1000	1100	60%	40%
Пчелни семейства	150	150	22 500	60%	40%

**ОБЩО: РАЗХОДИ ЗА ДМА : 130 147,**

+ разходи за енергия за година = 1000лв

+ разходи за транспорт на година = 5000 лв

+ разходи за заплати на година =  $4075 * 12 + 1176 * 12 = 63\ 012$

+ разходи за изкупуване за 1 – вата година = 5575

+ разходи за погасителна вноска по заема за 1-вата година = 17 000

**ОБЩО РАЗХОДИ ЗА 1 – ВАТА ГОДИНА = 221 734 ЛВ.**

**1. Приходи от дейността - от продажба на продукцията.**

Вид продукция :	Количество/средномесечна натовареност/ кг	Средна цена лв/кг	Приходи от продажби/лв
Пчелен мед			
Януари	0	4	0
Февруари	0	4	0
Март	3750	4,2	15 750
Април	4900	4,3	21 070
Май	6000	4,5	27 000
Юни	6000	4,5	27 000
Юли	5800	4,5	26 100
Август	5500	5	27 500
Септември	3000	5	15 000
Октомври	2300	5	11 500
Ноември	1000	4,6	4600
Декември	0	4	0
<b>ОБЩО</b>	<b>34650</b>		<b>175 520</b>

За да започне разширяване на своята дейност, Богдан Христов изготвя бизнес план, с който кандидатства във фонд “Земеделие” за отпускане на субсидии.

Бизнес планът на Предприятието е одобрен и фирмата получава необходимите средства за първоначална инвестиция = 50 000 лв.

Очаквани приходи за 1 –вата година:

- Субсидии = 25 000 евро – Три годишна Национална програма за пчеларството – фонд ЗЕМЕДЕЛИЕ.

- финансиране от Европейския съюз по различни програми = 20 000 евро през 3 тата година.

- Субсидии фонд Земеделие – 25 000 евро

**3.Погасителен план на използвания заем и финансовите разходи по него** – за реализацията на проекта дружеството ще използва 10 годишен инвестиционен кредит от ЦКБ– клон Димитровград за 100 000 лв при 7% годишен лихвен процент.

Година	Главница в началото на годината	Лихва (7%)	Погашение на главницата 85 000/10	Погасителна вноска	Главница в края на годината
1	100 000	7000	10 000	17 000	90 000
2	90 000	6300	10 000	16 300	80 000
3	80 000	5600	10 000	15 600	70 000
4	70 000	4900	10 000	14 900	60 000
5	60 000	4200	10 000	14 200	50 000
6	50 000	3500	10 000	13 500	40 000
7	40 000	2800	10 000	12 800	30 000
8	30 000	2100	10 000	12 100	20 000
9	20 000	1400	10 000	11 400	10 000
10	10 000	700	10 000	10 700	0

**ОБЩИ:                    -                    38 500                    100 000                    152 700**

- При този заем нашето дружество ще трябва да връща всяка година по 10 000 за 10 години, като ще го изплаща на равни части. Всяка година главницата ще се намалява с 10 000 лв. Освен това дружеството ще дължи всяка година лихва от 7 % върху не погасената част от заема. Тъй като всяка година тя намалява, то и лихвата и погасителните вноски също ще намаляват ежегодно.

#### **4. Персонал – разходи:**

**1. Чиста сума на заплатите на един работник след приспадане на всички данъци и осигуровки :**

- **работниците по кошерите**

1. Основна заплата 600.00 лева
2. Доплащане за стаж 36.00 лева
3. Брутна сума 636.00 лева

**4. Осигурителен доход 636.00 лева**

**Удръжки върху осигурителния доход (р.4):**

5. за фонд "Пенсии" 4.90 % 31.16 лева
6. за фонд "Общо заболяване и майчинство" 1.40 % -8.90 лева
7. за фонд "Безработица" 0.40 % -2.54 лева
8. за фонд "Допълнително задължително пенсионно осигуряване" в УПФ 2.20 % -13.99 лева
9. за фонд "Здравно осигуряване" 3.20 % -20.35 лева
10. Общо осигурителни вноски 12.10 % - 76.94 лева
11. Облагаем доход за данък общ доход (р.3 - р.10) - 559.06 лева
12. Данък общ доход 10.00 % 55.91 лева
13. Общо вноски от служителя (р.10 + р.12) - 132.85 лева

**15 Чиста сума за получаване (р.3 - р.13) 503.15 лева**

**Общо разходи за работодателя:**

- 1 Основна заплата 600.00 лева
- 2 Чиста сума за получаване 503.15 лева
- 3 Доплащане за стаж 36.00 лева
- 4 Брутна сума 636.00 лева
- 5 Осигурителен доход 636.00 лева Вноски върху осигурителния доход (р.5):
- 6 за фонд "Пенсии" 9.10 % - 57.88 лева
- 7 за фонд "Общо заболяване и майчинство" 2.10 % -13.36 лева
- 8 за фонд "Безработица" 0.60 % -3.82 лева
- 9 за фонд "Допълнително задължително пенсионно осигуряване" в УПФ 2.80 %  
-17.81 лева
- 10 за фонд "Допълнително задължително пенсионно осигуряване" в ППФ 7.00 %  
-44.52 лева
- 11 за фонд "Гарантиране на възнагражденията на работниците и служителите"  
0.10 % -0.64 лева
- 12 за фонд "Трудова злополука и професионална болест" 0.40 % -2.54 лева
- 13 за фонд "Здравно осигуряване" 4.80 % -30.53 лева
- 14 Общо осигурителни вноски 26.90 % -171.10 лева

**15 Общо разходи за работодателя (р.4 + р.14) -807.10 лева x 5 работника = 4035,5**

**шофьори**

- 1 Основна заплата 450.00 лева
- 2 Доплащане за стаж 13.50 лева
- 3 Брутна сума 463.50 лева
- 4 Осигурителен доход 463.50 лева
- Удръжки върху осигурителния доход (р.4):
- 5 за фонд "Пенсии" 4.90 % 22.71 лева
- 6 за фонд "Общо заболяване и майчинство" 1.40 % 6.49 лева
- 7 за фонд "Безработица" 0.40 % 1.85 лева
- 8 за фонд "Допълнително задължително пенсионно осигуряване" в УПФ 2.20 %  
10.20 лева
- 9 за фонд "Здравно осигуряване" 3.20 % 14.83 лева
- 10 Общо осигурителни вноски 12.10 % 56.08 лева
- 11 Облагаем доход за данък общ доход (р.3 - р.10) 407.42 лева
- 12 Данък общ доход 10.00 % 40.74 лева
- 13 Общо вноски от служителя (р.10 + р.12) 96.82 лева
- Разход за работодателя
- 1 Основна заплата 450.00 лева
- 2 Чиста сума за получаване 366.68 лева
- 3 Доплащане за стаж 13.50 лева
- 4 Брутна сума 463.50 лева
- 5 Осигурителен доход 463.50 лева Вноски върху осигурителния доход (р.5):
- 6 за фонд "Пенсии" 9.10 % 42.18 лева
- 7 за фонд "Общо заболяване и майчинство" 2.10 % 9.73 лева
- 8 за фонд "Безработица" 0.60 % 2.78 лева
- 9 за фонд "Допълнително задължително пенсионно осигуряване" в УПФ 2.80 %  
12.98 лева
- 10 за фонд "Допълнително задължително пенсионно осигуряване" в ППФ 7.00 %  
32.45 лева

11 за фонд "Гарантиране на възнагражденията на работниците и служителите" 0.10 % 0.46 лева

12 за фонд "Трудова злополука и професионална болест" 0.40 % 1.85 лева

13 за фонд "Здравно осигуряване" 4.80 % 22.25 лева

14 Общо осигурителни вноски 26.90 % 124.68 лева

**15 Общо разходи за работодателя (р.4 + р.14) 588.18 лева x 2 =1176,36**

**1. ФИНАНСОВ РЕЗУЛТАТ**

година	Приход + субсидии	разход	20% данък	печалба
2013	275 734	221 734		43 200

**Приходи = Приходи от продажба + субсидии = 275 733**

**Разходи = разходи за активи + разходи за енергия, вода, персонал, вноски по заем = 221 734**

**Печалба за първата година от дейността на фирмата = 43 200 лв.**

месец	1-ва година	2-ра година	3-та година
Януари	-	-	-
Февруари	-	-	-
Март	15 700	14 800	-
Април	16 300	18 00	30 000
Май	27 500	24 000	34 000
Юни	27 500	24 000	36 900
Юли	26 100	27 000	34 500
Август	27 500	32 650	40 000
Септември	15 000	12 090	45 000
Октомври	14 500	13 700	23 000
Ноември	11 500	5 600	-
Декември	-	-	-
<b>ПРИХОДИ</b>	<b>175 520</b>	<b>172 740</b>	<b>247 900</b>
<b>РАЗХОДИ</b>	<b>100 723</b>	<b>100 670</b>	<b>110 000</b>
<b>СУБСИДИИ</b>	<b>100 000</b>	<b>-</b>	<b>40 000</b>
<b>20% в-у печалба</b>	<b>20 881</b>	<b>14 414</b>	<b>35 580</b>
<b>ПЕЧАЛБА</b>	<b>43 200</b>	<b>57 653</b>	<b>142 320</b>

**Коефициент на рентабилност на ефективността (за 2013г.):**

**Рентабилност на приходите от продажби = 43 200 / 175 520 = 0,25 ( печалба след облагане/ приходи от продажби)**

Този коефициент означава, че при печалба 1 лв. продажби са 0,25 лв.

**Коефициент на ефективност на разходите ( за 2013 год.):**

**$K_{px} = 175\ 520 / 221\ 734 = 0,79$  (приходи/разходи)**

**Този коефициент показва, че на 1 лв разходи се реализират 0,79 лв приходи.**

**Коефициент на ефективност на приходите ( за 2013 г. ):**

**$K_{пх} = 221\ 734 / 175\ 520 = 1,26$  (разходи/приходи)**

Съотношението показва, дела на разходите в 1 лв. продажби - 1,26 лв

**Използвана литература:**

1. "Бизнес план, структура и съдържание" Иван Тодоров д-р по Икономика
2. „ Как да отглеждам пчели” – Г.Цонев, Б.Първулов , д-р П. Кончев изд.Имиздат, София 2003г.
- 3.Предприемачество в Агробизнеса –доц. Г. Михнева, д-р Д.Конева
- 4.Осигурителни вноски НОИ.
- 5.Корпоративни финанси- изд.къща РИС.
6. <http://www.kik-info.com/calculators/payroll.php>
7. <http://www.pchelar-probvaisambg.com>

## **BUSINESS PLAN FOR BREEDING BEE FAMILIES, PRODUCTION OF HONEY AND SELLING HONEYCOMBS**

**Bogdan Hristov, Tsvetanka Petrova Kamenska**

*Todor Kableshkov University of Transport  
Department of Economics and Accountancy in Transport  
1574 Sofia, 158 Geo Milev St.  
BULGARIA*

**Key words:** *Business Plan, Bee Families, Sale*

**Abstract:** *The development is devoted to the development of Business Plan for breeding bee families, production and packaging of organic honey, selling honeycombs and honey from local producers, situated near the region of company operation. Also processing and packaging of the product for the end consumer and trade in Bulgaria and abroad.*