

эксперты



Вячеслав Архипов пчеловод, владелец передвижной пасеки
(г. Богородск)

Спрос на мед на внутреннем рынке неуклонно растет. В то время, как в других странах лицо отрасли формируют профессиональные участники с как минимум вузовским образованием, в России большинство товарооборота обеспечивают пчеловоды-любители. Но данный факт имеет и свой плюс - у желающих попробовать свои силы в «медовом» бизнесе перспективы самые радужные. Рынок неструктурирован, цены на мед постоянно растут, культура потребления на внутреннем рынке хоть и медленно, но формируется.

Вариант первый – открыть

пчелоферму

Стоит ли опровергать тот факт, что пчеловодство – бизнес увлеченных людей? Однако его рентабельность (до 15%), быстрая окупаемость инвестиций (1,5 сезона) и устойчивый рост отрасли привлекают и людей, далеких от подобного хобби. Таким предпринимателям, а также новичкам в пчеловодстве могу посоветовать одно: не начинайте с создания. Это нецелесообразно. Намного проще занять позицию управ-ленца (администратора) и попытаться объединить вокруг себя небольшие пчелохозяйства, где опытные пчеловоды отвечают за производство меда, а вы несете ответственность за его переработку и сбыт.

При выборе пчелохозяйств, которые войдут в ваш «мини-холдинг», внимательно изучите их оборот в последние годы. От этого будет зависеть ваш доход в будущем. Прибыль в 15-20% при перепродаже меда гарантирует оборот не менее 10 т. Это возможно только при условии, если в хозяйстве существуют не менее 100 пчелосемей, то есть, оно является довольно крупным.



Старт-ап потребует минимальных вложений. Для фасовки меда необходимо приобрести специальное оборудование. Для «ропуска» меда понадобится термокамера (стоимость одной - от 30 тыс. руб.), для «ропуска» меда в случае изготовления медовой смеси - смесители для купажирования (от 9 тыс. руб.). В идеале хорошо, если у вас будет собственная лаборатория для анализа меда – без нее не обходится ни одно фермерское хозяйство Европы. Однако немногие отечественные бизнесмены могут позволить себе такое дорогостоящее оборудование и в основной массе справляются без него. В принципе, до тех пор, пока предприниматель не соберется выпускать мед под собственной торговой маркой, без своей лаборатории «прожить» реально. К тому же, небольшим компаниям выгоднее получать сертификат качества меда на каждую партию в независимых лабораториях.

Что касается персонала для пчелофермы, то маленькому предприятию много сотрудников не нужно. Практически все основные функции - фасовщика, экспедитора, грузчика - может выполнять один человек. Нанять двух-трех временных рабочих, пожалуй, стоит только на время медосбора (с мая по август), зарплата каждого обойдется в 5-7 тыс. в месяц.



Вариант второй – открыть пасеку

Тем, кому пчеловодство по душе, можно попытаться заработать на пасеке. Анализ рынка во многих субъектах РФ показывает, что из разных типов и специализаций фермерского хозяйства самой прибыльной оказывается именно пасека. Лучше, если начинающий пасечник не будет экспериментировать по “книжкам”, а найдет себе учителя и поработает у него в пчеловодческом хозяйстве на подсобных работах хотя бы один сезон.

Стартовые инвестиции в открытие своей пасеки не превышают 100 тыс. руб. Начать лучше с закупки пчелиных семей. Опытные пасечники покупают пчел не в мае, а осенью, когда сезон подходит к концу. В это время они в два раза дешевле. Но выгода эта сомнительна для новичка. У него может не хватить опыта для того, чтобы сохранить пчелиную семью живой и невредимой во время зимовки. Поэтому в первый раз лучше не рисковать. К тому же, даже весной, в начале сезона, когда цены подсакаивают, одна пчелиная семья стоит от 1 тыс. руб. до 6 тыс. руб.

Обычно новички начинают с 20-30 пчелосемей. В хороший сезон семья приносит минимум флягу меда. Фляга тянет на 53-56 кг. В этом году мед сдают по оптовой цене 100 руб. за кг. Доход подсчитать нетрудно. Закончив первый сезон, новички обычно докупают семьи на следующий. Главное стремиться к тому, чтобы число пчелосемей как можно быстрее достигло сотни. Только тогда вы будете получать ежемесячный доход, позволяющий жить с пасеки и иметь ежемесячный доход в размере 300-400 тыс. руб.

Следующий шаг – закупка оборудования

Вот его минимальный набор: ульи, дымарь, медогонка, стамеска и личная защита. С приобретением лицевой сетки и костюма пчеловода трудностей не возникает – они продаются абсолютно везде и стоимость этого «обмундирования» не превышает 1 тыс. руб. Покупка дымаря (приспособление для образования дыма, умиряющего пчел при осмотре пчелиных семей) тоже не нанесет существенного ущерба бюджету – его

стоимость от 200 руб. до 1 тыс. руб. Иначе обстоят дела с медогонкой. Это устройство представляет собой вращающийся цилиндр, в который загружаются соты. Под воздействием центробежной силы вытекает конечный продукт – мед. Быть пчеловодом без такого приспособления невозможно. Сейчас двухрамочная медогонка стоит от 4 до 9 тыс. руб.; трехрамочная – от 5 до 14 тыс. руб.; четырехрамочная – от 6 до 20 тыс. руб.; электрифицированная - от 50 до 60 тыс. руб.



Выбираем улей

С выбором ульев новичку будет трудно. Дело в том, что с тех пор, как появился обычный рамочный улей, прошло много лет. За это время пчеловодами разных стран мира изобретено более 500 различных его систем и конструкций. У нас в России нашли по-всеместное применение лишь несколько видов ульев: двухкорпусный, улей-лежак, и многокорпусные ульи. Каждый из корпусов двухкорпусного улья вмещает 12 рамок размером 435x300 мм. Толщина его стенок 40 мм, дно отъемное, оборудованное металлической сеткой. Этот улей может быть видоизменен - вместо второго корпуса можно установить две магазинные надставки под рамку размером 435x145 мм. Улей-лежак представляет собой удлиненный корпус, вмещающий от 18 до 36 гнездовых рамок размером 435x300 мм. Возможна магазинная надставка на такое же количество рамок. Этот улей может быть поделен на несколько отделений для отводков. Дно глухое. Многокорпусный улей состоит из четырех корпусов, каждый из которых вмещает по 10 рамок размером 435x230 мм. Дно его отъемное, толщина стенок 35 мм. Улей-лежак очень удобен при осмотрах и добавлении рамок, а также тогда, когда в одном корпусе нужно разместить две семьи. Однако из-за большого веса его транспортировка или даже перенос (например, в зимовник) очень проблематичны. Кроме того, очень редко в лежаках устанавливают противоварроатозные сетки, а значит, могут быть проблемы с клещами.

Пожалуй, пчелам лучше всего подходит многокорпусный улей, очень похожий на их природное гнездо – дупло. Но если пасечник немолод (для перестановки корпусов нужна сила) и небольшого роста, осмотр может представлять большие трудности.

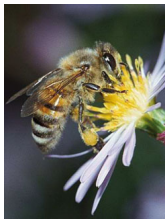
Для начинающих пчеловодов очень важно определиться с типом улья, который будет использован на пасеке, и использовать по возможности только выбранный тип, так как благодаря этому будет обеспечена взаимозаменяемость корпусов, магазинных надставок, рамок. Также при работах на пасеке не нужно будет тратить время на состыковку тех или иных частей ульев.



Выбираем место для пасеки

Для того, чтобы развернуть хобби в бизнес, дача не подойдет. Будущему пасечнику нужно искать место с так называемой кормовой базой. Это значит, что в окрестностях его приусадебного участка должны расти, как минимум, фруктовые деревья. Еще желательны луга с разнотравьем, деревья-медоносы – липа, акация.

Многие пчеловоды-предприниматели выбирая кормовую базу, используют многочисленные брошенные деревни. Им не страшно, что в этих местах сложно с инфраструктурой – они кочуют на своих прицепах вместе с пчелами, занимаясь очень популярным сейчас кочевым пчеловодством. Пчел при этом перевозят в павильонах, прицепах, платформах, стоимость которых колеблется от 10 до 50 тыс. руб. В качестве тягачей выступают старые добрые Урал, КаМаЗ, ЗИЛ.



Кочевое пчеловодство имеет множество плюсов. Во-первых, в брошенных колхозах нет выгребных ям, коровников, свинарников, в которых часто гибнут пчелы. Во-вторых, пчеловоду не надо оформлять документы на стационарную пасеку – регистрировать ее в сельсовете и получать визу ветлаборатории. За один сезон пасека переезжает до десяти раз, каждый раз меняя окружающий пейзаж. Поэтому и мед бывает разным – луговым, гречишным, липовым и так далее.

4 факта о пчеловодстве как бизнесе

1. Первоначальные вложения в собственную пасеку составят не менее 100 тыс. рублей. При хороших погодных условиях окупиться они смогут за один сезон, то есть за полгода.
2. Сезон у пчеловодов длится с апреля по октябрь, с мая по август начинается сезон медосбора. За этот период пчеловоды собирают до 10 кг меда с одной пчелосемьи при стационарной пасеке и до 50 кг – при кочевой.
3. Основной продукт, который дает до 80% дохода – это, конечно, мед. Другие продукты

пчеловодства – прополис, пыльца, маточное молочко не так востребованы на внутреннем рынке.

4. Дополнительный доход пчеловоды получают и с платных экскурсий, которые они устраивают на свои пасеки. На них они рассказывают о пчеловодстве, проводят дегустации меда. За один сезон пасеку посещают сотни туристов.