

Pčelinjaci "ROJ"

**Crnobrnja Jelena
79 203 Omarska bb
Tel. 052/ 355-482; 061/ 329-151;**



BIZNIS PLAN

ZA PČELARSTVO

Mart, 2006. god

**SA DR
ŽAJ**

Uvod	2
1. Pregled rada	3
2. Opis posla	5
3. Ispitivanje tržišta	7
3.1. Analiza industrije.....	7
- SWOT analiza.....	7
3.2. Analiza okruženja.....	8
- PEST analiza.....	9
3.3. Analiza konkurencije.....	10
3.4. Analiza ispitivanja potrošačke potražnje.....	12
- Rezultati ankete.....	11
3.5. Opis ciljanog tržišta.....	14
4. Marketinška strategija	16
4.1. Analiza proizvoda.....	16
4.2. Mjesto (Lokacija).....	18
4.3. Cijena.....	18
4.4. Promocija.....	18
5. Organizacija (Menadžment)	20
- Blok-dijagram, proizvodnje meda.....	20
- Blok-dijagram, pakovanje meda.....	21
5.1. Dobavljači.....	21
5.2. Oprema.....	22
6. Finansijska analiza	23
6.1. Početno ulaganje.....	23
6.2. Troškovi.....	24
6.3. Prodaja.....	25
6.4. Prag ekonomičnosti, na godišnjem nivou.....	27
Zaključak	28
7. Aneksi	29
- Prilog br. 1.....	29
- Prilog br. 2.....	30
- Prilog br. 3.....	32
- Prilog br. 4.....	34
- Prilog br. 5.....	35
- Prilog br. 6.....	37

UVOD

Ovaj biznis plan je urađen radi provjere ekonomske opravdanosti proširivanja pčelinjaka i nabavke mašine za pakovanje meda, od strane pčelarke Jelene Crnobrnje iz Omarske, opština Prijedor.

Biznis plan sam uradila sama uz pomoć kursa za obuku mladih preduzetnika u projektu „Postani preduzetnik III“ u Prijedoru. Ovaj biznis plan sam radila 250 radnih sati, uloženo je mnogo truda, te Vas molim da ga pažljivo pročitate i ukažete mi na eventualne nedostatke. Unaprijed Vam se zahvaljujem.

Ističem da sam samostalno obavljala terenska istraživanja tržišta, te samostalno kreirala upitnik za ispitivanje stanovništva (potencijalnih korisnika pčelinjih proizvoda, posebno meda) i analizirala odgovore anketiranih do kojih sam došla terenskim istraživanjem.

1. PREGLED RADA

Odlučila sam da pokušam pokrenuti sopstveni biznis! Rođena sam 1983. g., nastanjena u Omarskoj, opština Prijedor, adresa: Omarska bb. Razmišljajući o djelatnosti kojom se bavim, odlučila sam da bi proširenje pčelinjih društava, pakovanje i distribucija meda, obzirom na moje imovno stanje i moja dosadašnja znanja i iskustvo, bila najbolje rješenje. Tako sam donijela definitivnu odluku da pokušam povećati broj pčelinjih društava i nabaviti mašinu za pakovanje meda računajući na finansijsku pomoć Agencije za lokalnu demokratiju (LDA-kancelarija u Prijedoru), preko koje sam primljena na konkurs "Postani preduzetnik III" za mlade buduće preduzetnike.

Pčelinjak će u cjelosti biti moje vlasništvo i trebala bi početi sa sprovođenjem svoje biznis ideje početkom Juna ¹ 2006. godine, kada bi krenula pakovanje proizvedenog meda i otkup potrebne količine meda od pčelara čiji je med provjerenog kvaliteta, kako bi mogla zadovoljiti potrebe svojih stalnih kupaca, privući nove i na osnovu toga ostvariti odgovarajući profit.

U pčelinjaku će se vršiti razrojavanje i povećavanje broja pčelinjih društava, kompletan pregled pčela, proizvodnja meda i pčelinjih proizvoda, a pored toga otkup i pakovanje meda (s dodatcima badema, oraha, grožnica, smokava, lješnika...), te pakovanje meda u manju ambalažu uz upotrebu mašine za pakovanje meda.



* Pakovanje od 240g s dodatkom badema.

Pčelinjak će biti smješten u Omarskoj, odnosno na mom privatnom posjedu, neposredno u blizini moje kuće. Tel.: 052/ 355-482, 061/ 329-151

Korisnici mog proizvoda, tj. ciljano tržište moje proizvodnje predstavljaju svi stanovnici opštine Prijedor iz razloga što med spada u prehrambene proizvode, a nalazi se i ne listi neophodnih životnih namirnica. Moji kupci će biti stanovnici sa ličnim primanjima koji će kupovati med za sebe i članove svog domaćinstva.

Istraživanjem tržišta došla sam do spoznaje da u Omarskoj ima mali broj proizvođača meda koji ga uglavnom proizvode za svoje potrebe. Sama Omarska broji 4280 stanovnika, tj. oko 760 domaćinstava.

Opština Prijedor prema sadašnjim procijenama broji oko 95000 stanovnika. Na osnovu broja stanovnika i prosječne dnevne potrošnje meda po stanovniku (15g) ², procjenjuje se da su dnevne potrebe za medom oko 64 kg za stanovnike Omarske, odnosno 1425 kg ³ za stanovnike opštine Prijedor, što uz podatke o navikama po pitanju potrošnje meda govori da će moja proizvodnja meda i pakovanje imati dovoljno veliko tržište da bi uspješno poslovala.

Za klijente ću se boriti kvalitetom proizvoda, pažljivim odnosom prema kupcima i promotivnim aktivnostima (reklamni leci).

¹ U pčelarstvu se smatra da je u junu vrijeme prvog vrcanja meda, a otkupna cijena meda tada je najniža.

² Rezultat istraživanja

Cilj mi je da se u prvoj godini poslovanja postigne dobit u iznosu od 3.900,00 KM, što predstavlja mjesečni prosjek od 325 KM. Uz neto platu od 250 KM, bila bi zadovoljna rezultatima rada u prvoj godini. U drugoj godini poslovanja očekujem znatno viši obim poslovanja i veći profit.

Za početak poslovanja, kao i uspješno dalje poslovanje, potrebna su sljedeća finansijska sredstva:

Redni broj	Ulaganja	Iznos (KM)
1.	Mašina za pakovanje meda u ambalažu zapremine 15 g - 1 kg	3.000,00
2.	Ambalaža za pakovanje meda	2.045,00
3.	Trošak registracije	300,00
4.	Trošak nabavke sirovina	495,20
5.	Trošak promocije	125,00
6.	Troškovi računovođe	360,00
7.	Novčana sredstva vezano za otkup meda	4860,00
8.	Potrebna rezerva novca	1.000,00
9.	Ukupno	12.185,2

Finansiranje neophodnih ulaganja vršilo bi se iz sledećih izvora sredstava:

1. Vlastita sredstva	6.200,00 KM
2. Očekivana sredstva od strane LDA	3.000,00 KM
3. Pozajmica od porodice	3.000,00 KM
<hr/>	
UKUPNO	12.200,00 KM

2. OPIS POSLA

Moja poslovna ideja je pčelarstvo, što je ujedno i moj hobi kojim se trenutno bavim. Namjeravam da povećam broj pčelinjih drustava, te tako povećam proizvodnju meda. Drugi korak u mojoj biznis ideji jeste otkup, pakovanje i distribucija meda i pčelinjih proizvoda. Sve aktivnosti u pčelinjaku treba da počnu početkom Juna 2006. godine ⁴. Pčelinjak će u cjelosti biti moje vlasništvo. U pčelinjaku će se vršiti razrojavanje i povećavanje broja pčelinjih drustava, kompletan pregled pčela, proizvodnja meda i pčelinjih proizvoda, a pored toga i pakovanje meda (s dodatcima badema, oraha, grožnica, smokava, lješnika...), te pakovanje meda u manju ambalažu uz upotrebu mašine za pakovanje meda. Moja procjena na osnovu dosadašnjih prinosa i iskustva u radu je da će godišnji prinos po jednoj košnici iznositi 20-30 kg meda. Pored proizvodnje meda, radiću pakovanje i distribuciju proizvedenog i otkupljenog proizvoda.

Moj pčelinjak će biti smješten u Omarskoj, odnosno na mom privatnom posjedu, neposredno u blizini moje kuće. Tel.: 052/ 355-482, 061/ 329-151

Korisnici mog proizvoda su svi stanovnici opštine Prijedor iz razloga što med spada u prehrambene proizvode, a nalazi se i ne listi neophodnih životnih namirnica. Moji kupci će biti stanovnici sa ličnim primanjima koji će kupovati med za sebe i članove svog domaćinstva.

U naredne tri godine postavljeni su sljedeći poslovni ciljevi:

Opis	1. godina ⁵	2. godina ⁶	3. godina ⁷
Proizvodnja i pakovanje meda	Proizvodnja i pakovanje meda	Proizvodnja i pakovanje meda	Proizvodnja i pakovanje meda
Prihod (KM)	12.500,00	32.500,00	65.500,00
Profit (KM)	3.900,00	12.500,00	30.000,00

Došla sam do poslovne ideje pošto su me prijatelji, poznanici i rodbina pitala da im prodam koji kilogram meda, sto sam ja i učinila s obzirom da sam imala više meda nego sto su moje potrebe i potrebe moje porodice. Žalili su mi se kako moraju kupovati med od nepoznatih proizvođača i neprovjerenog kvaleta po veoma visokim cijenama. Razmišljajući o poslu proizvodnje veće količine meda i pakovanju tog proizvoda, kao mogućem budućem biznisu, obišla sam svoje naselje kao i bliže dijelove susjednih naselja i ustanovila da u tom krugu postoji jako malo ljudi koji drže pčele i da oni imaju med samo za svoja domaćinstva. Obzirom da moje naselje (Omarska), susjedni Kozarac i grad Prijedor gdje takođe nema velikih pčelinjaka, broji oko 95000 stanovnika , moje mišljenje je da postoji dovoljno veliko tržište za moj budući biznis, što će u nastavku biti detaljnije objašnjeno.

Sa konkurencijom (trenutno ne postoji jaka konkurencija) se planiram takmičiti kvalitetom proizvoda, pažljivim odnosom prema kupcima i promotivnim aktivnostima (reklamni leci koje bi stajali na stolovima u kaficima, apotekama, kozmetičkim salonima, na kasama u

⁴ U finansijskom planu se pošlo od pretpostavke da će pčelinjak početi sa radom 1. Juna, da bi se pojednostavio sam proces proračuna.

⁵ Ciljevi su u skladu sa finansijskim planovima, jedino su iznosi prihoda i dobiti zaokruženi. (vidjeti tačne iznose na strani 21.)

⁶ Pogledati prilog br. 2.

⁷ Podledati prilog br. 3.

prodavnicama i drugim istaknutim mjestima; pokloni klijentima, te prigodnim brošurama zanimljivog sadržaja o medu i njegovim ljekovitim svojstvima, raznim receptima za pripremu kolača od meda, kozmetičkih maski za lice i td.), a ne cijenom. Cijena će biti jednaka prosječnim cijenama proizvoda koji se nalaze na našem tržištu.

Kao još jedan od razloga za proširivanje mog pčelinjaka i posla vezanog za pakovanje meda je mogućnost pristojne zarade, a kao prilika je poboljšanje ekonomske situacije stanovnika opštine Prijedor i podizanje njihove svijesti o zdravoj ishrani.

Od pozitivnog uticaja na poslovanje mog biznisa biće dolazak na odmor ljudi iz mog naselja koji rade u inostranstvu, koji obzirom da imaju mnogo veća primanja od ovdašnjih, više vode računa o svom zdravlju i zdravoj ishrani. Posebna pozitivna strana mog biznisa jeste dugogodišnje lično iskustvo koje se temelji na porodičnoj tradiciji, te blizina pčelinjaka što podrazumjeva uštedu u nekim od troškova.

Naravno tu je i niz drugih prednosti kao što je: ekološki zdravo podneblje i okolina, povoljan geografski položaj (između planine i ravnice), blizina paše, navike stanovnika opštine Prijedor o potrošnji meda i njihove dovoljno razvijene svijesti o koristima potrošnje ovog proizvoda, blizina susjednih većih tržišta i još mnogo drugih prednosti zbog kojih sam se i odlučila da se bavim ovim poslom. Kako proizvodnja zdrave hrane ima perspektivu zbog svjetskih trendova i velike potražnje za zdravom hranom, potražnja za medom i pčelinjim proizvodima je u stalnom porastu, sa stalnom tendencijom porasta cijena. Ulaskom u Evropsku uniju plasman meda i pčelinjih proizvoda će doživjeti procvat. Ovaj vid proizvodnje ima sigurnu perspektivu i zagarantovan profit!

3. ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA

3.1. Analiza industrije (pčelarstva)

Prema zakonu o klasifikaciji djelatnosti RS, u okviru sektora A– Poljoprivreda, lov i šumarstvo odvijaju se aktivnosti pčelarenja, odnosno poslovanje na pčelinjacima.

U sistemu statističkog praćenja privrednih aktivnosti ne postoje podaci o pčelinjacima, tako da nije moguće doći do zvaničnih podataka o radu na pčelinjacima. Postoji udruženje pčelara „Prva pčela“ Prijedor i udruženje pčelara „Omarska“ iz Omarske od kojih se nebi mogli dobiti precizni podaci, tako da se o porastu pčelinjaka i proizvodnji meda u ovoj vrsti djelatnosti može govoriti samo na osnovu ličnih zapažanja i informacija koje su dobivene kroz anketu i u razgovoru sa poznanicima koji su potrošači pčelinjih proizvoda, posebno meda, i razgovoru sa vlasnicima nekih pčelinjaka.

Na osnovu pomenutih informacija nameće se zaključak da iz godine u godinu raste broj pčelinjaka u opštini Prijedor, ali ne u dovoljno velikom obimu da bi zadovoljilo potrebe Prijedorske opštine i tako smanjilo potrebe za uvozom.

Rad na pčelinjaku je izložen sezonskim uticajima, odnosno u proljeće i ljeto je prisutan rast aktivnosti, a u jesen i zimu pad aktivnosti na pčelinjaku, tj. mirovanje (iako je inače to takođe povoljan period jer prodaja i pakovanje meda nisu sezonskog karaktera), pri čemu je zima povoljnije doba za pakovanje i prodaju meda (posebno u vrijeme posta, novogodišnjih praznika, kad na godišnji odmor dolazi veći broj ljudi zaposlenih u inostranstvu i sl. Npr. velike su potražnje za medom tokom hladnijih dana iz razloga pojave prehlada i gripa).

Vezano za metod prodaje, riječ je o direktnoj prodaji.

Ono što dalje karakteriše ovu vrstu djelatnosti jeste:

- blagi rast cijena (u prosjeku za 1 KM za 3-4 godine)
- uglavnom varijabilne i fiksne plate radnika (vežu se direktno za radni učinak)
- cijena 1 kg meda u staklenoj ambalazi od 720 ml (tj. 1 kg meda) je 8 KM.
- dobavljači ambalaže i druge opreme su uglavnom domaći proizvođači.

SW Oč a h i za

S-Strengths-Jake strane biznisa

- Vrlo povoljno geografsko područje (između planine i ravnice) i ekoloski zdravo područje;
- Vlastito zemljište na kojem držim pčele, kao i prateće objekte za skladištenje;
- Vlastiti objekat gdje bi se vršilo pakovanje proizvoda;
- Neophodnu opremu za obavljanje djelatnosti;
- Porodična tradicija i dugogodišnje lično iskustvo;
- Blizina paše;
- Blizina pčelinjaka (20 m udaljeno od kuće)

Pratim sajmove, literaturu, dešavanja u okruženju, te konstantno nastojim da se usavršavam u svom poslu;

Imam stalne kupce za svoj proizvod, kao i prilično veliki broj potencijalnih kupaca koje želim takođe da snabdjem svojim proizvodom i tako udovoljim njihovim molbama i zahtjevima.

Imam iskustva kad je u pitanju ekonomija i vođenje biznisa (završila sam srednju Ekonomsku skolu);

W-Weakneses-Slabosti biznisa

Nedostatak mašine za pakovanje meda (Rijesenje ovog problema je pribavljanje novčanih sredstava od LDA);

Teška nabavka kvalitetnog repromaterijala;

Nepostojanje velikog izbora u nabavci ambalaže, ali planiram da radim na pakovanju u jedinstvenu i prepoznatljivu ambalažu;

Trenutno mali i nedovoljno razvijen proizvodni kapacitet, koji namjeravam da povećam;

O-Opportunities-Prilike i mogućnosti koje dolaze iz poslovnog okruženja

Blizina većih tržišta;

Uvođenje subvencija na domaću proizvodnju;

Rast životnog standarda;

Tendencija opadanja kamatnih stopa na poljoprivredne kredite, kao i učešće opštine i njen program podrške poljoprivrednim proizvođačima,

Institucije koje daju stručnu pomoć i podršku za razvoj biznisa, kao što su PREDA i LDA.

Organizovanje adekvatnih edukacija, seminara i sajмова iz pčelarstva;

T-Threats-Prijetnje i opasnosti koje dolaze iz poslovnog okruženja

Potencijalna konkurencija;

Donošenje zakona o oporezivanju poljoprivrednih proizvoda;

Vremenske nepogode;

Pojava novih oboljenja pčela;

Iznošenje netačnih informacija od strane konkurencije ili zlonamjernih ljudi;

Pogoršanje ekonomske situacije.

3.2. Analiza okruženja

Prema demografskim podacima opština Prijedor broji oko 95000 stanovnika od čega je 17000⁸ zaposlenih, što za mene predstavlja izuzetno veliko tržište jer se ja bavim proizvodnjom specifične i vrlo bitne namirnice koju ljudi koriste u svojoj ishrani i koja je takođe svrstana u spisak potrošačke korpe (0.5 kg) kao jedna od važnih životnih namirnica, a to znači da su svi stanovnici opštine Prijedor potencijalni korisnici mog proizvoda. Opština Prijedor je druga opština u Republici Srpskoj po veličini, kako po površini koju zauzima, tako i po broju stanovnika (iza Banja Luke). Geografski se nalazi u središnjem dijelu Bosanske Krajine na
