***Перепелиный бизнес имеет высокую рентабельность и быструю окупаемость. Перепелиная ферма с поголовьем в 500 штук способна окупиться уже за два месяца. Технология выращивания перепелов проста, да и справиться с целой фермой под силу двум человекам. Главное наладить сбыт продукции.***

Везде в мире крупных фабрик по разведению перепелов не существует, этим занимается малый бизнес.

Ничего экзотического или непривычного в этой продукции нет, тем временем диетические и даже лечебные свойства перепелиного яйца хорошо известны, а главное, это весьма удобный товар для торговли, который можно хранить в три раза дольше, чем куриные яйца.

**Перепелиный бизнес: Технология**

У этого бизнеса по разведению перепелов сплошные преимущества. Во- первых, это бизнес с высокой оборачиваемостью. Перепелка достигает продуктивного возраста за 30-40 дней и за год приносит более 280 яиц. Поэтому начинающим предпринимателям опытные перепеловоды рекомендуют начинать с 500 голов: за год их количество увеличиться в десять раз, а это значит, ферму, на обустройство которой уйдет не больше двух тысяч долларов, можно будет окупить уже через пару месяцев.

Во- вторых, этот бизнес отличается исключительной компактностью производства. Как правило, перепелов держат в «батареях» из нескольких клеток, сделанных из металлической сетки. На площади 0,5 кв. метров можно держать 100 птиц, а на одном метре можно разместить батарею из шести клеток, в которую помещается до 280 перепелов.

И наконец, за перепелками удобно ухаживать. Обслужить ферму на 500 птиц в состоянии один или два человека. Именно поэтому перепеловодство считается исключительно семейным бизнесом.

Успешное разведение птицы зависит лишь от двух важных условий — правильного состава корма и постоянной температуры (около 18 градусов). Готовые корма для перепелок в промышленных объемах отечественные предприятия не производят, но народный гений давно вывел состав эффективной смеси: 30% пшеницы, 25% кукурузы, по 5% ячменя и молотой ракушки. Остальное — рыбная мука и подсолнечный жмых.

Как и куры, перепелки делятся на мясных и яйценосных. Тушка перепела мясной породы фараон достигает веса в 250- 300 граммов , в то время как обычная «несушка» весит всего 100- 120 граммов . Зато последние откладывают в год до 300 яиц, а бройлеры — не более 200. Правда, в России бройлеры особой популярностью не пользуются, их невыгодно покупать ресторанам —одной порции такой перепелки слишком много, а делить ее на две части — неудобно. Так что «на мясо» идут японские перепела-несушки в двух- трехмесячном возрасте.

Нестись перепелки начинают в двухмесячном возрасте, но к году их продуктивность падает, птицу нужно обновлять. Кроме яиц маленькие серые птички активно производят помет, так что каждый килограмм корма сам по себе превращается в эффективное удобрение или источник биогаза для отопления птичника.

**Перепелиный бизнес: Сбыт**

Продукт пользуется спросом, но все еще далеко не столь активным, как того хотелось бы представителям перепелиного бизнеса, а значит поставщикам приходится самостоятельно повышать интерес потребителя к своему продукту, «воспитывать» своего потребителя. Они устраивают акции в супермаркетах и гипермаркетах, участвуют в продовольственных выставках и пр.

Практически по всей стране фермеры работают в основном на города-миллионники. Там рынок сбыта организовать легче. Можно договориться с крупными сетями о поставках. Но чтобы обеспечить сбыт в крупные торговые сети, нужно подтвердить качество, а это не просто. Необходимо пройти не только сертификационный аудит, надо чтобы нормы содержания птицы соответствовали еще и методическим рекомендациям («Технология содержания перепелов в фермерских хозяйствах», Всероссийский научно–исследовательский и технологический институт птицеводства, Сергиев Посад, 2006 год)».

Еще одним каналом сбыта являются кафе и рестораны. Они охотно соглашаются на регулярные поставки. Договориться о сотрудничестве можно и с базами отдыха, санаториями.

Некоторые предприниматели из небольших городов ищут себе постоянных клиентов среди друзей и знакомых и становятся «личными поставщиками» перепелиной продукции узкого круга людей. Этот метод сбыта для домашней фермы – оптимальный вариант.

И наконец, перепелок можно поставлять на птицефермы, которые покупают птицу для регулярного обновления рабочего поголовья. Это самый выгодный канал сбыта.

Что касается конкуренции в этом сегменте, то ее можно назвать условной. Птицефабрик в России не одна сотня, а перепелами занимаются единицы, и свою продукцию они поставляют только в крупные города, а в городах районного звена их вряд ли встретишь.

Пока же фермеры занимаются расширением своего бизнеса. А это говорит только об одном, дела у них идут хорошо. Так что перспективы и прогнозы у этого бизнеса самые оптимистичные.

**Перепелиный бизнес: Расчеты**

• Поголовье 1 000 птиц — $1 000

• Содержание — 12 клеточных батарей на 15 кв м площади — $2 200

• Малогабаритный бытовой инкубатор — $200

• Корма — $200 в месяц

• Освещение и обогрев — $100 в месяц

• Доход от продажи яиц (цена 1,5 руб) в месяц — $800

• Доход от продажи мяса — $300

• Чистый доход в месяц — $900

• Окупаемость — 5 месяцев.