

Бизнес-план:



PARASAT
consulting



ҚР ҰҚП НПП РК
АТАМЕКЕН

Расширение фермы по разведению овец



СОДЕРЖАНИЕ

№№ разделов	Наименование разделов	№№ стр.
	Резюме проекта	4-5
1.	Описание проекта	
1.1.	<i>Цель проекта</i>	5-6
1.2.	<i>Место реализации проекта</i>	6
1.3..	<i>Стоимость проекта и источники финансирования</i>	6-7
2.	Описание предприятия	
2.1.	<i>Инициатор проекта</i>	7
3.	Маркетинговый раздел	
3.1.	<i>Анализ рынка</i>	7-9
3.2.	<i>Ситуационный анализ (SWOT)</i>	9-10
3.3.	<i>Стратегия маркетинга</i>	10-11
3.4.	<i>Исследование конкурентной среды</i>	11-12
3.5.	<i>Ценовая политика</i>	13
3.6.	<i>План реализации</i>	13-14
4.	Организационный раздел	
4.1.	<i>План по персоналу</i>	14
4.2.	<i>Организационная структура</i>	15
5.	Производственный раздел	
5.1.	<i>Описание продукции</i>	15-17
5.2.	<i>Технология производства</i>	17-18
5.3.	<i>Описание оборудования</i>	18-19
5.4.	<i>Производственная программа</i>	19
6.	Финансовый раздел	
6.1.	<i>Расчет стоимости единицы продукции и плана затрат</i>	20
6.2.	<i>Расшифровка статей доходов от продаж</i>	20
6.3.	<i>Прогноз отчета о прибылях и убытках</i>	20-21
6.4.	<i>Прогноз отчета движения денежных средств</i>	21-22
6.5.	<i>Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки</i>	22
6.6.	<i>Анализ с помощью методов дисконтирования</i>	22
6.7.	<i>Анализ эффективности проекта в условиях неопределенности</i>	22
7.	Риски и факторы, снижающие риск	23-25
8.	Социальный раздел	25-26
9.	Экологический раздел	26-27
№№	Приложения на 17 листах	К-во листов
1	<i>Производственная программа</i>	1

2	<i>Прогнозный баланс</i>	1
3	<i>Прогноз доходов и расходов</i>	1
3.1.	<i>Штатное расписание</i>	1
3.2.	<i>Расчет затрат по сырью</i>	1
3.3.	<i>Расчет административных расходов</i>	1
3.4.	<i>Оборот стада</i>	1
3.5.	<i>Расчет потребности кормов</i>	2
3.6.	<i>Расчет расходов по основному производству</i>	1
3.8.	<i>График погашения кредита</i>	2
4	<i>Прогноз отчета о движении денежных средств</i>	2
5	<i>Расчет ставки дисконтирования</i>	1
6	<i>Расчет точки безубыточности</i>	1
7	<i>Расчет показателей эффективности проекта</i>	1

Резюме

Сегодня, овцеводство – одна из важнейших отраслей АПК Казахстана, являющаяся, в ряде случаев, единственным источником получения важнейших видов продукции: шерсти, мяса – баранины, меховых и шубных овчин.

Восстановление и развитие овцеводческой отрасли Восточно-Казахстанской области рассматривается как необходимость более полного и рационального использования имеющихся кормовых и трудовых ресурсов для производства дешевой животноводческой продукции: продуктов питания (мясо-баранина) и сырья для легкой промышленности (шерсть, овчина, смушки). В сельскохозяйственном землепользовании в настоящее время имеется достаточное количество естественных кормовых угодий (пастбищ, сенокосов, залежных земель).

Основные цели данного проекта:

- ✓ Разведение племенных пород овец;
- ✓ Применить маркетинговый анализ для изучения рынка овцеводства, а также изучения рынка конкуренции;
- ✓ Работать с квалифицированными людьми с огромным опытом работы в этой сфере;
- ✓ Выявление рисков связанных с реализацией данного проекта, пути их решения.

Основные задачи проекта:

- ✓ Покупка дополнительных 100 голов овец;
- ✓ Увеличение объемов производства;
- ✓ Определение доли рынка и ее увеличение;

Финансовая эффективность проекта

Источником окупаемости инвестиций является чистый доход от реализации продукции крестьянского хозяйства (Таблица 1).

Таблица 1

Финансово-экономические показатели проекта	Значения
Чистый приведенный доход NPV , тыс. тенге	221,1
Коэффициент внутренней нормы доходности, IRR	1,09
Индекс рентабельности инвестиций, PI %	24,1%
Простой срок окупаемости инвестиций, PP , лет	4,1
Дисконтированный срок окупаемости, DPP , лет	4,6

Таким образом, представленный проект, является социально значимым, имеет высокий уровень доходности и способен в кратчайшие сроки развиваться за счет собственных средств.

Расчет по проекту предоставлен на 5 лет. Ставка дисконтирования, рассчитана по средневзвешенной стоимости капитала (WACC) и составляет 5,25%.

Технологические и технические процессы, осуществляемые в ходе реализации проекта, предусматривают строгое соблюдение санитарных норм для предприятий пищевой промышленности.

Вредного воздействия на водный бассейн и окружающую среду не произойдет.

1. Описание проекта

1.1 Цели и задачи проекта

Данный проект представляет Жарминский район Восточно-Казахстанской области Республики Казахстан.

Основной целью проекта является реализация мероприятий по развитию овцеводства в Восточно-Казахстанской области, удовлетворения спроса на мясо и другую продукцию овцеводства, на областном рынке.

В ходе реализации проекта, на начальном этапе будет проводиться закуп овец в районах области у всех категорий овцеводческих хозяйств и реализация мяса.

С целью увеличения продуктивности овец, а так же учитывая, что продуктивность животных находится в прямой зависимости от уровня селекционной племенной работы, будет создано племенное хозяйство в Жарминском районе Восточно-Казахстанской области.

Целью деятельности предприятия является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Целевой группой крестьянского хозяйства будут являться потребители товара – население области и близлежащих районов.

Основные цели данного проекта:

- ✓ Разведение племенных пород овец;
- ✓ Применить маркетинговый анализ для изучения рынка овцеводства, а также изучения рынка конкуренции;
- ✓ Работать с квалифицированными людьми с огромным опытом работы в этой сфере;
- ✓ Выявление рисков связанных с реализацией данного проекта, пути их решения.

Основные задачи проекта:

- ✓ Покупка дополнительных 100 голов овец;
- ✓ Увеличение объемов производства;
- ✓ Определение доли рынка и ее увеличение;

Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение программы реализаций.

1.2 Место реализации проекта

Местом реализации проекта является ВКО, Жарминский район xxxxxxxxxxxx.

1.3 Стоимость проекта и источники финансирования

Финансирование данного проекта предполагается за счет собственных и заемных средств, в том числе:

Инвестиционный план

Таблица 2

Источник финансирования	Сумма, тыс. тенге	Доля
Собственные средства	300	11%
Заемные средства	2 500	89%
Всего	2 800	100%

Приняты следующие условия кредитования:

Условия кредитования

Таблица 3

Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	7%
Срок погашения, лет	5,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	12
Тип погашения основного долга	равными долями

Проектом предусмотрено залоговое недвижимое имущество по кредиту – имущество крестьянского хозяйства «xxxxxxx» по адресу с. xxxxxx ул. xxxxxxxxxx.

Необходимый кредит будет получен по программе Фонда Даму в рамках «Дорожной карты - 2020», с возможным удешевление кредита, за счет того, что половину процентов по кредиту будет субсидировать государство.

2. Описание предприятия

2.1 Инициатор проекта

Инициатором представленного проекта является К/Х «xxxxxxx». Крестьянское хозяйство, в рамках существующих законов Республики Казахстан и принятых на себя обязательств, несет ответственность за успешную реализацию настоящего проекта.

Таблица 4

<i>Наименование предприятия</i>	
<i>Адрес</i>	
<i>Дата регистрации</i>	
<i>Свидетельство</i>	
<i>Контактное лицо</i>	
<i>Контактный телефон</i>	

3. Маркетинговый раздел

3.1 Анализ рынка

Анализ племенного овцеводства ВКО

В период с 1960 по 1990 годы в Семипалатинской и Восточно-Казахстанской областях разводились казахские грубошерстные и тонкорунные породы овец: казахская курдючная грубошерстная, алтайская тонкорунная, советский меринос, североказахский меринос. В данное время основной, разводимой породой овец, является казахская курдючная грубошерстная.

Эти овцы издавна успешно разводятся в Абайском, Аягозском, Жарминском, Аксуатском (ныне Тарбагатайском) районах. Получили развитие в последние годы в новых районах: Бескарагайском, Зайсанском, Катон-Карагайском, Кокпектинском, Курчумском, Уланском и Уржарском.

Так же овец казахской курдючной грубошерстной породы можно с успехом разводить и в остальных районах, где раньше разводились тонкорунные овцы это Бородулихинский, Глубоковский, Зыряновский и Шемонаихинский районы.

Живая масса баранов в пределах 90-100 кг, маток – 60-64 кг, баранчиков к отбивке 34-36 кг, ярок – 32-34 кг. Убойный выход баранчиков в 4-5 мес. возрасте 51-53%, выход мякоти в туше – 80-81%. Настриг шерсти баранов составляет – 2,8-3,4 кг, маток – 2,2-2,4 кг.

Анализ развития овцеводства ВКО показывает, что в большинстве районов области эта отрасль развивается в основном экстенсивным методом за счет роста поголовья скота, а не продуктивности.

С целью снижения себестоимости производства баранины в нашей области необходимо реализовать следующие мероприятия:

- Укрупнение хозяйств;
- Развитие инфраструктуры переработки шерсти и шкур;
- Максимальное использование пастбищ отгонного выпаса;
- Повышение продуктивности пастбищ (обводнение, подсев);
- Улучшение породности скота.

Анализ рынка производства, переработки и сбыта баранины

За период с 2000 по 2013 год, производство баранины, имеет положительную динамику, темпы роста за этот период составляют 222,2 %.

В 2013 году по данным статистического управления ВКО всеми категориями сельхозпредприятий области забито и реализовано в живой массе 49,3 тысяч тонн мяса. В убойном весе этот показатель составляет 24, 7тыс.тонн, или 50,2% выхода.

Средний вес скота, реализованного на убой составляет 40 кг.

Абсолютные и относительные показатели продуктивности овец и коз за 2012 и 2013 годы приведены в следующей таблице.

Показатели продуктивности овец по ВКО 2012-2013 годы

Таблица 5

Наименование	Данные по ВКО		Темпы роста
	2012	2013	
Реализовано на убой в живой массе, тонн	47 533	49 301	3,7%
Количество мяса в убойном весе	23 350	24 753	6,0%
Средний убойный выход мяса, %	49	50	2,2%
Средний вес скота, реализованного на убой	39	40	2,6%

В области имеется хороший потенциал по животноводческому сырью и на 01.01.2014 года поголовье составляет:

- ✓ 769,3 тыс. голов КРС
- ✓ 2227,2 тыс. голов овец и коз
- ✓ 233,7 тыс. голов лошадей.

В целях развития мясной промышленности в Восточно-Казахстанской области реализуется инвестиционная программа, предусматривающая:

- Организацию предприятий производства мяса в городах и районах ВКО, суммарной мощностью 70 тыс. т в год, которые смогут обеспечить удовлетворение потребности в мясе и мясных продуктах более 800 тыс. человек, что на 25 % превышает численность городского населения области и создает возможности для межрегионального товарообмена.
- Организацию промышленного забоя КРС и МРС в Абайском, Аягозском, Тарбагатайском, Зыряновском, Урджарском, Курчумском, Кокпектинском, Глубоковском, Шемонаихинском, Бородулихинском и Жарминском районах области суммарной мощностью 70 тыс. т в год.
- Открытие 30 пунктов искусственного осеменения скота.
- Субсидирование из средств областного бюджета расходов на покупку племенного скота.

Полученная продукция может далее использоваться в пищевой промышленности (пищевая кровь), легкой промышленности (кожа), строительной индустрии (переработанные рога и копыта), для производства кетгута (кишки), удобрений и для многих других целей.

В настоящее время производство мяса баранины в основном сосредоточено в хозяйствах южных районов области. Это хозяйства районов Тарбагатайского, где производится 2,8 тыс. тонн, Аягозского – 2,5 тыс. тонн, Абайского – 2,1 тыс. тонн, Жарминского - 1,8 тыс. тонн, Урджарского – 1,8 тыс. тонн.

Переработкой баранины и производством консервов из нее в Восточном Казахстане занимаются только 2 предприятия это Уланский мясоконсервный завод Восточно-Казахстанской области и Семипалатинский мясоконсервный завод.

С целью успешной реализации проекта по развитию овцеводства в Восточном Казахстане, увеличению объемов производства мяса и других продуктов овцеводства, расширению рынков сбыта, необходимо провести следующие мероприятия:

- Внедрение стандартов «Халял»;
- Обеспечение ветеринарной безопасности и эпизоотического благополучия;
- Формирование торговой и транспортной логистики по ВКО.

3.2 Ситуационный анализ (SWOT)

SWOT-анализ позволяет нам определить причины эффективной или неэффективной работы хозяйства на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого можно сделать вывод о том, в каком направлении крестьянское хозяйство должна развивать свою деятельность и в конечном итоге определить полученные ресурсы по сегментам.

Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии. Для стратегической перспективы, созданных в ходе реализации проекта, особенно значимы сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

При анализе ситуации рынка и потенциала создаваемого предприятия были определены следующие сильные и слабые стороны проекта.

Таблица 6

Сильные стороны товара	Благоприятные факторы ситуации
<ul style="list-style-type: none"> -высокое качество продукции; -высокоэффективная порода овец; - основная масса товара продается в непосредственной близости от производства; - мобильность к/х, возможность быстрого реагирования на изменение спроса потребителей; -эффективность ценообразования; -наличие опытных кадров 	<ul style="list-style-type: none"> - выгодное расположение; - свободный рыночный сегмент; - быстрая окупаемость проекта
Слабые стороны товара	Неблагоприятные факторы ситуации и риски
<ul style="list-style-type: none"> - тяжелые климатические условия; - необходимость увеличения фермы для дополнительного закупа овец. 	<ul style="list-style-type: none"> - высокая чувствительность потребителей к ценам; - сильная конкуренция на рынке; - эпидемии среди домашних животных - форс-мажор.

3.3 Стратегия маркетинга

Общую стратегию маркетинга создаваемого предприятия можно сформулировать как внедрение на рынок с целью удовлетворения потребностей покупателей в высококачественных продуктах МРС в непосредственной близости от мест их проживания.

Маркетинговая стратегия на данном этапе заключается в среднесрочном согласовании возможностей крестьянского хозяйства, с ситуацией на рынке.

В основе стратегии маркетинга лежат пять стратегических концепций:

- ✓ выбор целевых рынков;
- ✓ сегментация рынка, т. е. выделение конкурентных целевых рынков в рамках совокупного;

- ✓ выбор методов выхода на них;
- ✓ выбор методов и средств маркетинга;
- ✓ определение времени выхода на рынок.

Инструментами реализации маркетинговых мероприятий выступают:

- ✓ совершенствование организационной структуры крестьянского хозяйства;
- ✓ разработка и введение на рынок продукции к/х;
- ✓ изучение рынков с целью формирования спроса и стимулирования сбыта;
- ✓ увеличение и обучение персонала;
- ✓ активное участие в выставках и ярмарках;
- ✓ создание сервиса и повышение эффективности производства;
- ✓ рекламные мероприятия;
- ✓ управление ценами.

С целью прогнозирования долговременных тенденций рынка, привлеченными специалистами по маркетингу, были проведены исследования этих рынков методами:

- ✓ наблюдения за временными колебаниями потоков посетителей в торговых точках
- ✓ группового исследования посредством интервью и анкетных опросов.

В ходе анализа маркетинговых исследований конъюнктуры рынка, была определена степень его сбалансированности, прежде всего спроса и предложений, привычек и пожелания потребителей по качеству, товарному виду и цене предлагаемого товара.

Особенностью спроса на данную продукцию является его эластичность, т.е. при повышении цен на продукцию объемы выпуска и продаж практически не снижаются.

3.4 Исследование конкурентной среды

Конкуренция — экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей.

Выделяют следующие функции конкуренции:

- ✓ выявление или установление рыночной стоимости товара;
- ✓ выравнивание индивидуальных стоимостей и распределение прибыли в зависимости от различных затрат труда;
- ✓ регулирование перелива средств между отраслями и производствами.

Племенные хозяйства Восточно-Казахстанской области

По результатам данных Управления Сельского Хозяйства на 01.01.2014 года в ВКО функционирует 41 племенное хозяйство, специализирующееся на разведении овец и коз. Племенных заводов в Восточном Казахстане нет
Данные по районам представлены в таблице

Таблица 7

Наименование района	Количество хозяйств	Вид животных	Разводимая порода
Абайский	14	овцы	казахская курдючная грубошерстная
Аягозский	4	овцы	казахская курдючная грубошерстная
Жарминский	5	овцы	казахская курдючная грубошерстная
Зайсанский	2	овцы	казахская курдючная грубошерстная
Катон-Карагайский	1	овцы	алтайская тонкорунная
Кокпектинский	1	козы	советская шерстная
Курчумский	1	овцы	казахская курдючная грубошерстная
Тарбагатайский	9	овцы	казахская курдючная грубошерстная
Уланский	3	овцы	казахская курдючная полугрубошерстная
г. Семей	1	овцы	казахская курдючная грубошерстная
Итого	41		

В целом по области удельный вес племенных животных в общей структуре стада овец, составляет 8,7 %.

Не смотря на то, что в области ведется работа по улучшению племенной породы результаты ее пока незначительные. Следовательно, для развития и совершенствования селекционно-племенной работы, в Восточном Казахстане имеются огромные перспективы.

Слабая конкурентная среда, превосходная кормовая база, для круглогодичного пастбищного содержания курдючных овец. Благоприятные условия для проведения селекционно-племенной работы, позволят созданному, в Жарминском районе, крупному племенному хозяйству повысить продуктивность овец, снизить себестоимость баранины, повысить предложения более дешевого мяса.

Благодаря низкой себестоимости и высокой доходности, проект создания племенного хозяйства является высокорентабельным и быстро окупаемым.

3.5 Ценовая политика

При формировании ценовой политики, предприятие учитывает все основные факторы, влияющие на цену своего товара. Исходным фактором цены являются собственные издержки плюс прибыль, учитывая при этом текущее соотношение спроса, предложения и темпы инфляции.

Кроме того, при определении цены учитываются цены конкурентов на аналогичную продукцию, принимая во внимание и то, что в основном потребитель рассматривает цену как показатель качества.

3.5 План Реализации

Главная задача, стоящая перед к/х - расширение рынка сбыта продукции и укрепление завоеванных позиций посредством увеличения биологических активов.

В целях следования стратегии развития фермы тактический план необходимых мероприятий выглядит следующим образом:

- ✓ Использование внутренних потенциальных возможностей для повышения качества продукции.
- ✓ В сегодняшних экономических условиях сохранение отпускных цен на продукцию при стабильной рентабельности.
- ✓ Формирование покупательских предпочтений в сторону продукции нашей фермы.
- ✓ Расширение клиентурной базы в пределах города и региона.
- ✓ Обеспечение поддержки торговым представителям со стороны предприятия.
- ✓ Организация четкой обратной связи с клиентами.
- ✓ Продвижение продукции предприятия всеми доступными рекламными средствами.
- ✓ Обеспечение динамики развития конкурентных преимуществ - цены, качества, стабильности на рынке.

В рассматриваемом случае с фермой по разведению овец был определен производственный цикл. В данном случае каналы сбыта имеет простую структуру и характеризуется как короткий канал. Анализ каналов реализации продуктов овцеводства в Республике Казахстан и сопоставление цен по различным каналам показал, что большая часть продукции реализуется через организации оптово – розничной торговли, сеть собственных магазинов, ярмарки.

Частота потребления. Высокая частота потребления требует постоянного наличия и легкости доступа к продукции, соответственно, сложного канала сбыта. В нашем случае необходимо указать на тот факт, что данный вид товара относится к группе часто потребляемых товаров.

Этапы стимулирования сбыта:

- Формирование списка потенциальных покупателей в целевых звеньях каналов сбыта;
- Подготовка имиджевых материалов;
- Разработка системы уменьшения цены постоянным клиентам;
- Демпинговая политика на начальном этапе выхода на целевого конечного потребителя, предпочтения покупателей.

Сохранение стабильного, высокого качества продуктов овцеводства позволит рассматривать возможность корректировки ценовой политики для сохранения высокой рентабельности продуктов.

План реализации продукции

Таблица 8

№ п/п	Наименование	Годы реализации проекта					Итого
		I	II	III	IV	V	
	Выручка в тыс. тенге						
1	Реализация на убой (кг)	1 733	1 733	1 733	1 733	1 733	8 667
2	Реализация голов	315	315	315	315	315	1 575
3	Шерсть овец (кг)	504	504	504	504	504	2 520
	Итого	2 552	2 552	2 552	2 552	2 552	12 762

4. Организационный план

4.1 План по персоналу

Одним из важнейших факторов успешной реализации проекта, считает формирование сплоченной и опытной команды работников, которая обеспечит решение намеченных задач, по осуществлению планов крестьянского хозяйства и стабильного развития, расширения фермы.

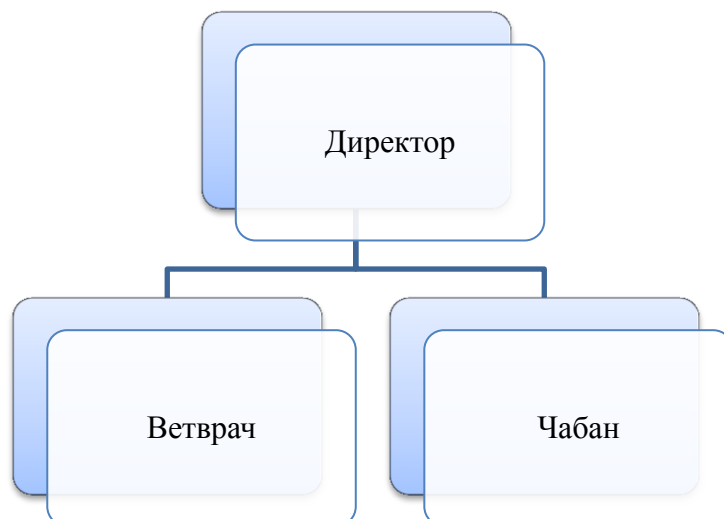
Поэтому, для формирования кадрового состава предприятия, будут привлекаться специалисты, имеющие опыт и специальное образование в области овцеводства, способные обеспечить высокий уровень организации и хозяйственной деятельности фермы.

В соответствие со штатным расписанием количество работников фермы составит 4 человек, в том числе:

Аппарат управления составляет	- 1
Основное производство	- 3

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 2*.

4.2 Организационная структура предприятия



5. Производственный раздел

5.1 Описание продукции

Овцеводство в Республике Казахстан - это традиционная, исторически сложившаяся отрасль животноводства. Развитию овцеводства в стране благоприятствует наличие обширных естественных пастбищ, составляющих более 65% от всех кормовых сельскохозяйственных угодий.

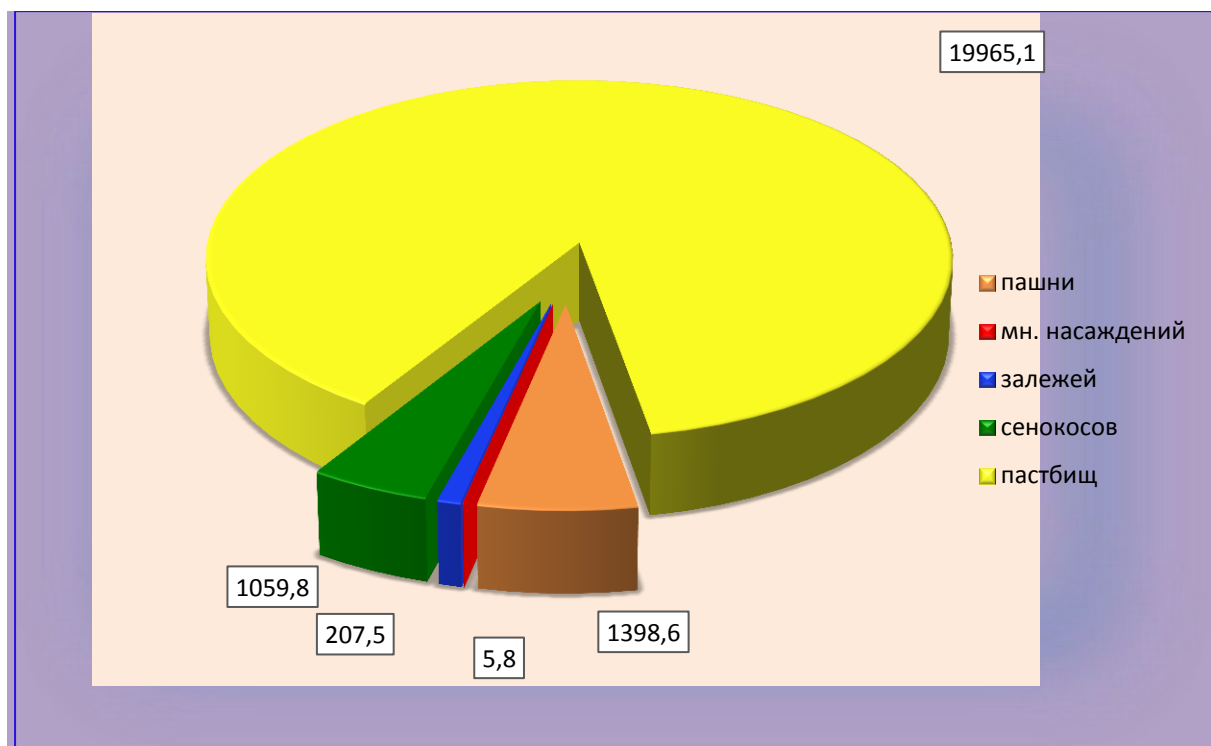
По состоянию на 1 января 2014 года земельный фонд Восточно-Казахстанской области составляет 28 346,8 тыс.га, что составляет 10,4 % от территории Республики Казахстан.

Из земель всех категорий общая площадь сельскохозяйственных угодий по области на 1 января 2014 года составляет 22647,0 тыс. га или 79,9 % от общей площади земель области.

В структуре сельскохозяйственных угодий удельный вес составляет:

- пашни 1398,6 тыс. га (6,2 % от общей площади сельхозугодий);
- многолетних насаждений 5,8 тыс. га (0,02%);
- залежей 207,5 тыс. га (0,9 %);
- сенокосов 1059,8 тыс. га (4,7 %);
- пастбищ 19965,1 тыс. га (88,2 %).

Структура сельхозугодий в составе земель всех категорий по ВКО



В мясном овцеводстве более 70% производимой баранины приходится на удельный вес мясосального овцеводства. Породы овец в мясосальном овцеводстве, являющиеся востребованной на внутренних и внешних рынках потребления мяса, включены в приоритетные породы для разведения в Казахстане.

В данное время основной породой овец, разводимой почти во всех районах Восточно-Казахстанской области, является казахская курдючная грубошерстная порода овец.

Живая масса баранов казахской курдючной грубошерстной породы в пределах 88-102 кг, маток – 60-65 кг, баранчиков к отбивке – 35-37 кг, ярочек – 33-35 кг. Обладают достаточно высокими мясо-сальными качествами: убойный выход 4-5 мес. баранчиков 50-52% выход мякоти в туше – 79-80%. Настриг шерсти баранов составляет 2,8-3,2 кг, маток 1,7-2,0 кг.

Рекомендуется улучшать овец казахской курдючной грубошерстной породы баранами *эдильбаевской породы*. Чистопородных эдильбаевских овец, рекомендуется завозить только из племенных хозяйств, таких как племязавод «Бирлик» Западно-Казахстанской, «Суиндик» Атырауской областей.

Бараны эдильбаевской породы являются бесспорными улучшителями казахских курдючных грубошерстных овец во всех зонах их разведения.

Следовательно, необходимо создавать стада высокопродуктивных курдючных овец в типе эдильбаевских.

Эдильбаевская порода овец, выведена в Казахстане, в результате отбора



самых крупных, многошерстных представителей из числа местных курдючных овец. Овцы этой породы бурой и рыжей окраски, комолые. Матки этой породы весят 70-75 кг, бараны — 105-115 кг, курдючные.

Ягнята в возрасте

4—5 месяцев весят 40—42 кг. Настриг шерсти с маток составляет в среднем 2,5 кг, с баранов — 3—3,5 кг.

Продукция овцеводства по сравнению с продукцией других отраслей животноводства отличается исключительно большим многообразием в отношении ее видов и качества:

- Мясная продуктивность овец;
- Шерстяная продуктивность овец.

Мясо овец имеет ряд отличительных особенностей по сравнению с мясом других сельскохозяйственных животных и пользуется спросом у населения. Его получают от овец всех пород, но наиболее высокой мясной продуктивностью обладают породы, специализированные в мясном, мясошерстном и мясосальном направлениях.

Овечья шерсть используется в изготовлении текстильных и валяльно-войлочных изделий, обладает определенными физическими свойствами. По совокупности свойств овечья шерсть является наилучшей. Шерстяные ткани и изделия полученные от шерстяная продуктивность овец отличаются гигиеничностью, длительной носкостью, хорошим внешним видом и пользуются большим спросом у населения.

5.2 Технологический процесс

Убой скота должен происходить быстро, не мучительно и сопровождаться хорошим обескровливанием. Сразу после оглушения выполняют обескровливание скота. Его производят в вертикальном и горизонтальном положении туши. Вертикальное положение считается лучшим, так как при нем

происходит наиболее полный сбор крови и для обработки туши создаются хорошие санитарные условия.

Проведя обескровливание скота, приступают к дальнейшей обработке туш. Данный процесс состоит из следующих технологических операций:

- отделение конечностей и головы,
- снятие шкуры,
- распиливание туш,
- извлечение внутренних органов и определение степени упитанности.

Кроме клейма, которое определяет категорию мяса, ставится штамп на правую переднюю конечность, обозначающий упитанность данного животного.

Технология производства овечьей шерсти Взрослых овец тонкорунных и полутонкорунных пород стригут один раз в год — весной. Молодняк таких овец весеннего ягнения стригут весной следующего года, а зимнего ягнения (январь — март) можно стричь в год его рождения, примерно в июле — августе. Однако стрижка тонкорунного молодняка допускается только в том случае, если длина шерсти на основных частях туловища (бок, спина, лопатка) не менее 4 см, у полутонкорунного молодняка — не менее 5 см. В этом случае состригаемая с молодняка тонкая шерсть будет не менее 3 см, полутонкая — 3,5 см, т. е. будет отвечать требованиям стандарта на пояровую шерсть.

Овец перед стрижкой не кормят в течение суток и не поят 12 ч, потому что овцы с наполненным желудком плохо переносят стрижку. Кроме того, при стрижке шерсть может загрязняться мочой и калом. Надо также учитывать, что мокрая шерсть быстро портится, поэтому если овцы перед стрижкой попали под дождь, то нужно дать им обсохнуть.

Стригут овец на подготовленных столах (шириной и длиной 1,5 × 1,7 м, высотой 40—50 см), на деревянном полу или на брезенте, что предохраняет шерсть от потерь и загрязнения.

5.3 Описание оборудования

Для уменьшения трудовых затрат необходима механизация таких процессов, как водоснабжение, приготовление и раздача кормов, навозоудаление, создание оптимального микроклимата и др.

Заготовка, приготовление и раздача кормов важнейшая задача в животноводстве. На всех этапах решения этой задачи необходимо стремиться к уменьшению потерь корма и улучшению физико-механического состава его.

Комплекты технологического оборудования для овцеводческих ферм

Для механизации производственных процессов, на овцеводческих фермах можно применять комплекты технологического оборудования, в соответствии с технологией содержания животных:

Перечень технологического оборудования

Таблица 9

№ п/п	Наименование оборудования	Кол-во, шт.
1	Поилка групповая	4
2	Кормораздатчик	1
3	Изгородь	1
4	Электростригальный агрегат	1
5	Прочее вспомогательное оборудование	1

5.4 Производственная программа

Производственная программа предприятия — это объем производства и реализации продукции, как правило, в годовом исчислении по соответствующей номенклатуре, ассортименту и качеству. В процессе разработки производственной программы учитываются объемы поставок каждого вида продукции по ранее заключенным договорам и результаты маркетинговых исследований по выявленному дополнительному рыночному спросу, а в основу ее разработки закладываются реальные производственно-технические возможности предприятия по выполнению намеченной производственной программы, т.е. его производственная мощность. План разведения овец по годам на первые пять лет мы можем наблюдать в нижеследующей таблице.

План производства продукции

Таблица 10

№ п/п	Наименование	Годы реализации проекта					Итого
		I	II	III	IV	V	
	Производственная мощность %	100	100	100	100	100	
1	Реализация на убой (кг)	1 926	1 926	1 926	1 926	1 926	9 630
2	Реализация голов	9	9	9	9	9	45
3	Шерсть овец (кг)	1 167	1 167	1 167	1 167	1 167	5 833
	Итого						

В дальнейшем планируется увеличение объемов продукции крестьянского хозяйства.

6. Финансовый план

6.1 Расчет себестоимости единицы продукции и плана затрат

Расчет калькуляции себестоимости единицы продукции, произведен по основным расходам, сгруппированным по экономическим элементам и статьям затрат:

- ✓ материальные затраты (сырье и материалы, тара и упаковочные материалы, энергозатраты)
- ✓ затраты на оплату труда
- ✓ соц. отчисления
- ✓ амортизация
- ✓ накладные расходы (административно-хозяйственные расходы, расходы по реализации, расходы по уплате процентов по кредитам банка и т.д.).

6.2 Расшифровка статей доходов от продаж

В соответствие с перспективным планом производственной программы разработан прогноз объемов реализации продукции по годам в пределах периода реализации проекта. Доходами от продаж является выручка от реализации баранины, реализация мяса и шерсти и другой продукции к/х, потребителям ВКО. Доходы фермы формируются от продажи высокопродуктивных племенных овец всем категориям овцеводческих хозяйств Восточного Казахстана. Кроме того планируется что в будущем крестьянское хозяйство будет обеспечивать перерабатывающие предприятия ВКО сырьем для производства мясной продукции.

6.3 Прогноз отчета о прибылях и убытках

В данном разделе в сводном виде приведены прогнозы объемов продаж, состав и структура затрат, включая выплаты процентов по кредитам банка. Величина дохода от реализации продукции и как финансовый результат величина прибыли. Учитывая востребованность продукции на рынке, как продуктов высокого спроса, в течение прогнозируемого периода резких сезонных колебаний не наблюдается.

Таблица составлена с разбивкой на каждый год за весь период реализации проекта.

Прогноз доходов и расходов

Таблица 11

Показатели	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	2552	2552	2552	2552	2552	12762
Производственные затраты	1501	1515	1529	1555	1591	7641
Операционные издержки	306	306	307	308	308	1534
Погашение % по кредиту банка	175	155	108	64	20	521
Прибыль до уплаты налогов	571	576	609	627	633	3015
Налог от дохода (3%)	77	77	77	77	77	383
Чистая прибыль	495	500	532	550	556	2632
Уровень рентабельности %	28,8	29,2	31,3	32,5	33,0	31,1

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 3*

6.4 Прогноз движения денежных средств

Основной задачей прогнозирования движения денежных средств, является поддержание ликвидности проекта, т.е. возможность вовремя рассчитаться с кредиторами и займами.

Прогноз движения денежных средств

Таблица 12

Статьи	Годы реализации проекта				
	I	II	III	IV	V
I. Наличность на начало отчетного периода	300	788	657	588	508
II. Движение ДС от операционной деятельности					
Всего приток от операционной деятельности	2 552	2 552	2 552	2 552	2 552
Всего отток по операционной деятельности	2 064	2 058	1 997	2 007	2 000
Чистый поток от операционной деятельности	488	494	556	546	552
III. Движение ДС от инвестиционной деятельности					
Всего приток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0
Всего отток от инвестиционной деятельности	2 500	0	0	0	0
Чистый поток от инвестиционной деятельности	-2 500	0	0	0	0
IV. Движение ДС от финансовой деятельности					
Всего приток от финансовой деятельности	2 500	0	0	0	0
Всего отток от финансовой деятельности	0	625	625	625	625

Чистый поток от финансовой деятельности	2 500	-625	-625	-625	-625
V. Конечная наличность	788	657	588	508	436

Таблица демонстрирует обеспеченность денежными ресурсами данного проекта по каждому периоду. Исходные данные в этой таблице корреспондируются с прогнозом отчета о прибылях и убытках. Расчет потока наличности произведен за первый пять лет.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 4*

6.5 Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки

Простая окупаемость проекта 4,1 года

Прибыль по проекту 3015,4 тыс. тенге

Текущая стоимость проекта 2721,1 тыс. тенге

6.6 Анализ с помощью методов дисконтирования

Чистая текущая стоимость проекта 221,1 тыс. тенге

Внутренняя норма рентабельности 1,09, при сопоставлении IRR с нормой дисконта (E) имеем положительный результат, т.е. $IRR > E$.

Дисконтированный срок окупаемости составляет 4,1 года

Рентабельности вложенного капитала 24,1 %.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 7*.

6.7 Анализ безубыточности

Анализ безубыточности демонстрирует предельно допустимый объем продаж, который позволит работать предприятию без прибыли и убытка, то есть покрывать постоянные расходы.

Точка безубыточности - это стадия, на которой компания может начать получать прибыль. Разница между безубыточным и прогнозируемым объемом продаж, называется зоной финансовой безопасности, чем выше этот показатель, тем прочнее финансовое состояние предприятия. На протяжении всего проекта прогнозируемые объемы продаж значительно выше величины в критической точке. Это служит подтверждением о наличии необходимого запаса финансовой прочности. И служит подтверждением того, что предприятие в состоянии погасить кредит, даже в неблагоприятных для него экономических условиях.

В соответствие с проектом, предприятие планирует закупить оборудование для разведения овец. Пополнить оборотные средства, увеличить объемы производства продуктов потребления, в соответствии с принятыми нормами рационального и правильного питания, с применением прогрессивных

технологий. Благоприятные условия и более долгие сроки кредитования позволят снизить себестоимость продукции, оптовые цены на основные продукты мяса баранины и увеличить рентабельность предприятия.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 6*.

7. Риски и факторы, снижающие риск.

По структурному признаку **коммерческие риски** делятся на:

- ✓ имущественный;
- ✓ производственный;
- ✓ маркетинговый;
- ✓ деловой;
- ✓ отраслевой.

Имущественные риски - это риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п. Величина риска 3%.

Мероприятия по снижению рисков:

Заключение договоров со страховыми компаниями по страхованию риска потери имущества

- ✓ Страхование отгруженной предприятием продукции на период ее перевозки, при поставках в населенные пункты ВКО.
- ✓ Прогнозирование циклических колебаний конъюнктуры рынка, их учет в производственных планах.
- ✓ Принятие других антикризисных мер на уровне к/х: повышения уровня ликвидности за счет ускоренной реализации готовой продукции, сокращения товарных запасов, закупа материалов, запасных частей и т.п.
- ✓ Контроль обеспечения предприятия соответствующим противопожарным оборудованием и охранной системой.

Производственные риски - риски, связанные с вероятностью (возможностью) невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства. Величина риска 5,0 %.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Постоянный контроль ситуации по объемам поставок и качества сырья овечьей шерсти.
- ✓ Более тщательное прогнозирование цен в краткосрочных и среднесрочных планах. - Заключение долгосрочных контрактов «с условным требованием».

- ✓ Соблюдение графиков работы, что позволит предотвратить чрезвычайные и форс – мажорные ситуации на ферме (эпидемия).
- ✓ Высокое качество продукции, строгий контроль экологической чистоты всех ее компонентов, систематическое изучение потребительского спроса, высокая организация производства и технологического процесса, позволит ферме выполнить обязательства перед покупателями.

Маркетинговые риски связаны с возможностью получения убытка по причине снижения конкурентоспособности продукции фирмы в целом, ухудшения ценовой и ассортиментной политики и т.д. Величина рисков 5,5%.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Выявление причин риска посредством детального анализа допущенных ошибок в маркетинговой деятельности и оперативное принятие управленческих решений по результатам анализа.
- ✓ Создание комплекса маркетинговых мероприятий по оценке возможного риска и проведению коммерческой, финансово-кредитной, производственной, торгово-сбытовой и организационной деятельности, направленной на снижение уровня риска или на его страхование.
- ✓ Постоянное улучшение качества,
- ✓ Усиление рекламной кампании.
- ✓ Прогнозирование возможной реакции конкурентов на деловую активность предприятия.
- ✓ Планирование контрмер в программе маркетинга.
- ✓ Оценка положения на рынке животноводства, исследование факторов ее конкурентоспособности, изучение тенденций развития товарной структуры рынков и выработка основных направлений товарной стратегии
- ✓ Другие маркетинговые мероприятия, обеспечивающие снижение степени риска, увеличение рынков сбыта.

Деловой риск определяется такими факторами, как организационно-технический потенциал предприятия, эффективность производственной и инновационной деятельности, устойчивость финансового положения, эффективность системы управления, сложность выпускаемой продукции и др. Величина риска 1,5%.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Тщательная аналитическая работа при определении приоритетных направлений деятельности фермы.

- ✓ Более глубокая предварительная оценка рентабельности реализации продукции.
- ✓ Проведение оперативных мероприятий и внесение изменений в планы реализации продукции.
- ✓ Тщательный подбор специалистов, стимулирование их деятельности.
- ✓ Совершенствование процесса управления, организация контроля.

Отраслевой риск, связан со спецификой отдельных отраслей. Развитие негативных событий в отдельной отрасли. Величина риска 1,0%

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Разработка направлений деятельности в условиях кризиса или существенных экономических изменений.
- ✓ Сочетание деятельности в своей отрасли с деятельностью в смежной и более устойчивой отрасли.
- ✓ Само производство и реализация продуктов к/х, является самой устойчивой отраслью к изменениям внешнеэкономических условий.

Для оценки рисков принята следующая градация:

- ✓ низкий (1-3%)
- ✓ средний (4-6%)
- ✓ высокий (7% и более)

В соответствии с выше приведенным определением, максимальный размер рисков при реализации предлагаемого проекта составляет 3,1 %.

Такая величина рисков не оказывает драматического влияния на изменение финансовой устойчивости предприятия.

8. Социальный раздел

Овцеводство исторически всегда было неотъемлемой частью народного хозяйства Казахстана, обеспечивая его потребность, в специфических видах сырья и продуктах питания, производство которых обусловлено суровыми природно-климатическими условиями, а также социально-экономическими и национальными особенностями страны.

Натуральная овечья шерсть служит идеальным сырьем для выработки различных видов одежды, технических тканей, ковров, валяной обуви и фетровых изделий. Товары, изготовленные из натуральной шерсти, отличаются высокими теплозащитными свойствами, хорошей гигроскопичностью и другими качествами, которыми не обладают остальные натуральные, а также искусственные волокна. Овцеводство - важный источник мяса.

Баранина - ценный продукт питания, особенно мясо ягнят, забиваемых в возрасте 6-8 месяцев. По содержанию белка, аминокислот, витаминов и минеральных веществ она не уступает говядине. В бараньем жире холестерина содержится в несколько раз меньше, чем в говяжьем и свином.

Реализация проекта дает экономические выгоды хозяйству, позволяет расширить сеть заготовительных и закупочных пунктов на селе, что будет служить основой для ведения расширенного производства сельскохозяйственной продукции.

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- ✓ Расширению крестьянского хозяйства по разведению овец;
- ✓ Поступлению в бюджет ВКО налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- ✓ удовлетворение потребностей населения в качественной продукции овцеводства;
- ✓ созданию новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

9. Экологический раздел

Технологические и технические процессы, осуществляемые в ходе реализации проекта, предусматривают строгое соблюдение санитарных норм для предприятий сельско-хозяйственной промышленности.

Вредного воздействия на водный бассейн и окружающую среду не произойдет.

Применяемые технологии производства продуктов овцеводства соответствуют утвержденным и действующим государственным стандартам Республики Казахстан.

Вся выпускаемая продукция является экологически чистой.

В настоящее время, выполнена предварительная количественная и качественная оценка воздействия на окружающую среду после реализации данного проекта.

На основании проведенной работы можно сделать выводы:

- ✓ Воздействие на атмосферный воздух не происходит - СЗЗ и в жилой зоне превышения ПДК по всем ингредиентам не намечается, так как

проектируемые источники выбросов загрязняющих веществ значительно ниже существующих в настоящее время.

- ✓ Воздействие на поверхностные воды, со стороны их загрязнения, не происходит.
- ✓ Воздействие на почву в пределах влияния предприятия оценивается как допустимое.
- ✓ Воздействие на биологическую систему оценивается как слабое. Оно не приведет к изменению существующего видового состава растительного и животного мира.

В проектах предусматривается прогрессивная технология содержания животных, обеспечивающая наибольшую экономическую эффективность производства продукции, выполнение ветеринарно-санитарных, санитарно-гигиенических требований, а также мероприятий, направленных на обеспечение пожарной безопасности при эксплуатации.