

Бизнес-план:



PARASAT
consulting



ҚР ҰҚП НПП РК
АТАМЕКЕН

Расширение пчеловодства



СОДЕРЖАНИЕ

№№ разделов	Наименование разделов	№№ стр.
	Резюме проекта	
I.	Описание проекта	
1.1.	<i>Цель проекта</i>	5
1.2.	<i>Место реализации проекта</i>	5
1.3.	<i>Стоимость проекта и источники финансирования</i>	5-6
II.	Описание предприятия	
2.1.	<i>Инициатор проекта</i>	6
III.	Маркетинговый раздел	
3.1.	Анализ рынка	7
3.2.	Ситуационный анализ (SWOT)	8
3.3.	Стратегия маркетинга	8-9
3.4.	Исследование конкурентной среды	9
3.5.	Ценовая политика	10
3.6.	План реализации	10-11
IV.	Организационный раздел	
4.1.	<i>План по персоналу</i>	11
4.2.	<i>Организационная структура</i>	11
V.	Производственный раздел	
5.1.	Описание продукции	11-12
5.2.	Технология производства	12-14
5.3.	Описание оборудования	14-15
5.4.	Производственная программа	15
VI.	Финансовый раздел	
6.1.	<i>Расчет стоимости единицы продукции и плана затрат</i>	15
6.2.	<i>Расшифровка статей доходов от продаж</i>	15-16
6.3.	<i>Прогноз отчета о прибылях и убытках</i>	16
6.4.	<i>Прогноз отчета движения денежных средств</i>	16-17
6.5.	<i>Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки</i>	17
6.6.	<i>Анализ проекта с помощью динамических методов финансовой оценки</i>	17
6.7.	<i>Анализ эффективности проекта в условиях неопределенности</i>	17-18

VII.	Риски и факторы, снижающие риск	18-19
VIII.	Социальный раздел	19
IX.	Экологический раздел	19
№№	Приложения на 13 листах	К-во листов
1	Производственная программа	1
2	Прогнозный баланс	2
3	Прогноз доходов и расходов	
3.1.	<i>Штатное расписание</i>	1
3.2.	<i>Расчет административных расходов</i>	2
3.3.	<i>Расчет расходов по основному производству</i>	1
3.4.	<i>Расчет расходов по реализации</i>	1
3.5.	<i>График погашения кредита</i>	1
4	Прогноз отчета о движении денежных средств	2
5	Расчет точки безубыточности	1
6	Расчет ставки дисконтирования	1
7	Расчет показателей эффективности проекта	1

Резюме

Проект: «Расширение действующего пчеловодства».

Мед – это продукт, который известен человечеству, как полезнейший деликатес, обладающий противовоспалительными и антибактериальными свойствами, содержащий массу минеральных веществ и ферментов. Он восстанавливает силы и тонизирует организм.

Бизнес-идея предусматривает организацию деятельности по пчеловодству и производству меда. Деятельность целесообразно организовывать в сельской местности. Желательно иметь дом с большим земельным участком.

Сегодня наша республика находится далеко от мирового уровня развития пчеловодства, что подтверждает и мизерный объем потребления меда в расчете на одного человека. Признанная в мире многократно доказанная годовая норма потребления меда на человека составляет 2 килограмма. В Казахстане среднестатистический житель республики потребляет примерно 40 граммов. Пчеловодством у нас занимаются, в – основном, мелкие частные хозяйства, которые слабо применяют прогрессивные технологии кормления и содержания пчел, использования высокопродуктивных и хорошо приспособленных к условиям республики пчелиных пород.

Пчеловоды везут из соседних стран, например, из Китая, нерайонированные виды пчел, а те при скрещивании с нашими местными пчелами дают слабое малопродуктивное потомство. Пчеловодам остро не хватает специальных знаний, отработанных методик и высококачественных препаратов для лечения заболеваний пчел.

С научной точки зрения, желательно употреблять «местный» мед, то есть полученный из растений местной фауны

Согласно Закону Республики Казахстан от 12.03.2002 № 303-2 «О пчеловодстве», для занятия пчеловодством не требуется получения какого-либо разрешения государственного органа.

Однако производство меда осуществляется в соответствии с требованиями технического регламента «Требования к безопасности меда и продуктов пчеловодства», утвержденного постановлением Правительства Республики Казахстан от 5 ноября 2010 года № 1160.

Реализация меда осуществляется в соответствии с Правилами внутренней торговли, утвержденными постановлением Правительства Республики Казахстан от 21 апреля 2005 года № 371.

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности по расширению действующего пчеловодства, производство меда в селе Самарское, Кокпектинского района, ВКО.

I. Описание проекта

1.2. Цели проекта

1. Эффективное использование инвестиционных средств для расширения пчеловодческого бизнеса;
2. Использование благоприятных природно-климатических условий региона;
3. Изучение и внедрение передового опыта пчеловодства.

Виды деятельности хозяйства:

- производство меда;
- реализация продукции.

Целью деятельности будет являться извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Целевой группой будут являться:

- оптовые покупатели (в том числе коммерческие организации – аптеки, детские сады, школы, пансионаты и т. д.);
- розничные покупатели (население района и близлежащих областей);
- местные союзы пчеловодов;
- специализированные пчеловодческие предприятия.

Задачи:

- Получить заемные средства для реализации проекта;
- Преобрести необходимое оборудование;
- Увеличить объем и сбыт меда и воска;

1.2. Место реализации проекта

Местом реализации проекта предполагается ВКО, Кокпектинский сельский округ, село Самарское.

1.3. Стоимость проекта, источники финансирования

Общая стоимость проекта по расширению пчеловодства 10000,0 тыс. тенге.

Инвестиционный план

Таблица 1

Наименование	Кол-во	Цена, тенге	Стоимость, тыс. тенге.
Камаз бортовой	1	7000000	7000,0
Закуп леса (куб)	100	25000	2500,0
Пилорама	1	500000	500,0
Итого			10000,0

Получение инвестиций планируется через банки второго уровня города Усть-Каменогорск.

Условия кредитования

Таблица 2

Валюта кредита	тенге
Ставка вознаграждения, в год (%)	14
Срок погашения, лет	5
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	12
Собственное участие 10 % от суммы кредита	1000
Тип погашения основного долга	равными долями

Источником погашения кредита будут являться доходы от реализации мёда. В качестве обеспечения займа и собственного участия в проекте будут предложены основные средства.

II. Описание хозяйства

2.1. Инициатор проекта

Участником проекта является глава крестьянского хозяйства «xxxxxxx»
xxxxxxx xxxxxxxx xxxxxxxx xxxxxxxx

Налогообложение физических и юридических лиц, занимающихся пчеловодством, осуществляется в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан.

Для ведения данного рода деятельности рекомендуется организовать крестьянское или фермерское хозяйство с применением специального налогового режима.

Специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств предусматривает особый порядок расчетов с бюджетом на основе уплаты единого земельного налога, который составляет от 0,1% до 0,4% к оценочной стоимости земельного участка.

III. Маркетинговый раздел

3.1. Анализ рынка

Признанная в мире многократно доказанная годовая норма потребления меда на человека составляет 2 килограмма. В Казахстане среднестатистический житель республики потребляет примерно 40 граммов. Характерно, что уже ряд последних лет — это производство остается на

примерно одном и том же уровне, хотя в большинстве стран мира оно быстро растёт.

Исходя из этих данных, потребность казахстанцев в меде составляет 676, 5 млн. граммов меда или 676 тонн. Численность населения Казахстана на 1 января 2013 года составила 16 млн. 911,9 тыс. человек, увеличившись за год на 1,4%. Исходя их численности населения Костанайской области на 1 января 2013 года 879 941 человек, потребность в меде составляет 35 тонн. Главным производителем и экспортером меда в мире остается Китай. В 2012 году китайские компании поставили на мировой рынок продуктов пчеловодства на 272 млн. долл. По данным министерства сельского хозяйства Китая, количество пчелиных семей в прошлом году составило 8,5 млн. шт., а производство меда - 448 тыс. тонн. Планируется, что в 2015 году эти показатели соответственно возрастут до 10 млн. шт. и 500 тыс. тонн.

По данным Агентства РК по статистике, за 2011 год в Казахстане было произведено 1 100 тонн меда.

По данным Агентства РК по статистике, численность племенных пчёл во всех категориях хозяйств Республики Казахстан по состоянию на 01.01.2013 года, составляет 6 538 единиц (пчелосемей). Из них среднерусской породы – 3 155 единиц, карпатской – 3 383 единиц. По сравнению с 2012 годом количество пчелосемей увеличилось на 2 038 единиц. Пчел разводят в Восточно – Казахстанской и Алматинской областях. Основная доля приходится на Восточно – Казахстанскую область.

Главным центром производства меда в республике является казахстанская часть Алтая. Восточный Казахстан издавна считался благоприятным для развития пчеловодства. В конце XX века в Восточно-Казахстанской области было более 60% пчелиных семей от всего числа пасек Казахстана и производилось до 70% товарного меда, в – основном, на экспорт.

Медовая отрасль Восточного Казахстана переживает бум. За последние годы производство меда выросло почти в 5 раз, и спрос только растёт. Пчеловодческие хозяйства Восточно-Казахстанской области (ВКО) планируют экспортировать в Китай более 1 тыс. тонн меда в этом году. В настоящее время кредитное товарищество «Апимондия» выпускает порядка 240 тонн меда в год, основными рынками реализации является, помимо Казахстана, Россия, страны ближнего зарубежья, Китай.

3.2. Ситуационный анализ (SWOT)

Таблица 3

Внешняя среда	Возможности:	1. Улучшение уровня жизни населения 2. Уход с рынка конкурирующих компаний 3. Расширение рынков сбыта 4. Появление новых партнеров 5. Невысокая эластичность спроса по цене 6. Увеличение ассортимента продукции
	Угрозы:	1. Рост темпов инфляции 2. Изменение уровня цен 3. Рост налогов в отрасли 4. Усиление конкуренции
Внутренняя среда	Преимущества:	1. Умеренные цены 2. Наличие рынка сбыта 3. Высокое качество продукции 4. Лучшие потребительские свойства
	Недостатки:	1. Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость) 2. Маленький ассортимент

Анализируя данные, полученные в SWOT-анализе, можно сделать вывод, что проект имеет сильные стороны и возможности, позволяющие предприятию выполнять намеченный план.

3.3. Стратегия маркетинга

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед начинанием любого дела следует тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования. Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта:

1. Риск невыполнения программы производства – в базовых допущениях необходимо заложить минимальную для региона размещения выход меда;
2. Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж – возврат денежных средств производить раз в год (в сезон), с возможностью отсрочки и частичного досрочного погашения;
3. Риск массового заболевания пчел – предусмотреть возможность перемещения ульев на разные участки;
4. Риск снижения цен на продукцию – предусмотреть возможность хранения

продукции, заключать предварительные контракты на поставку.

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес-идеи.

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 предприятия;
- ✓ разработка и введение на рынок нового товара;
- ✓ 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.

3.4. Конкуренция

При всем обилии конкурентов и наличии на рынке большинства производителей мёда, рынок далек от насыщения. Прежде всего, это связано с повышенным интересом наших граждан к полезным и лечебным свойствам мёда, полученных по специальным методам. Как уже говорилось выше, конкурировать в этом плане с крупными предприятиями очень просто. Ведь, на изменение ассортимента небольшого производства уйдет от силы пара дней, а крупное предприятие должно провести полномасштабную реструктуризацию.

В селе Самарское много мелких пчеловодов, которые держат не значительное количество пчелосемей и в основном полученный мёд используют в собственное потребление. Нельзя сказать, что в селе Самарское большой дефицит мёда, эта продукция присутствует практически во всех магазинах, и торговых точках.

Потенциальными конкурентами в данном виде деятельности выступают в основном производители пчеловоды близлежащих районов. Которые ежегодно привозят свой мёд для продажи в село Самарское и в села, расположенные рядом.

3.5. Стратегия ценообразования.

При формировании ценовой политики, XXXXXXXX. 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.

3.6. План реализации

Главная задача, стоящая перед главой крестьянского хозяйства - расширение рынка сбыта продукции и укрепление завоеванных позиций посредством расширения ассортимента.

В целях следования стратегии развития 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 нашего мёда.
- ✓ Расширение клиентурной базы в пределах близлежащих городов и региона.
- ✓ Организация четкой обратной связи с клиентами.
- ✓ Продвижение продукции всеми доступными рекламными средствами.
- ✓ Обеспечение динамики развития конкурентных преимуществ - цены, качества, стабильности на рынке.

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

План реализации продукции

Таблица 4

№ п/п	Наименование	Годы реализации проекта					Итого
		I	II	III	IV	V	
	Выручка, тыс. тнг						
1	мед	7920	10296	15444	17606	25529	76795,1
2		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Итого	7920,0	10296,0	15444,0	17606,2	25528,9	76795,1

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 1*

В связи, с вышеизложенным организацию производства на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

1. Постоянный мониторинг конкурентоспособности продукции;
2. Использование комплекса мер по формированию спроса, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта продукции.

IV. Организационный план

4.1. План по персоналу

Для расширения производства меда планируется взять в штат 10 пчеловодов. Глава крестьянского хозяйства XXXXXXXXXXXX XXXXXX займет место директора. Общее руководство хозяйством осуществляет глава. ИП XXXXXXXX. занимается пчеловодством давно и на сегодняшний день имеет 220 пчелосемей. Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже.

4.2. Организационная структура предприятия



V. Производственный раздел

5.1. Описание продукта



Мед - это сладкая вязкая жидкость с приятным запахом (букетом), полученная медоносными пчёлами из нектара цветков или пади растений (падъ - сладкое

выделение на листьях растительного или животного происхождения).

Поэтому различают два вида натурального мёда: цветочный и падевый. Ненатуральным мёдом считается переработанный пчёлами сахарный мёд, а также мёд из сладких соков плодов, овощей и искусственный.

Пчелиный мёд может быть центробежным (если он откачан из сотов на медогонке), сотовым и секционным. Секционным называют сотовый мёд, который находится в небольших рамочках-секциях. Окраска мёда бывает всех оттенков, от светло-желтого до коричневого и бурого в зависимости от вида растений, с которых пчёлы собирали нектар. Цветочный мёд обычно разделяют на однородный (монофлорный), получаемый из нектара цветковых растений одного рода или вида (липовый, гречишный, подсолнечниковый и др.), и полифлорный, получаемый от разнообразных цветковых растений.

Последний различают по месту произрастания этих растений - луговой, таёжный, горный, степной. Мёд имеет сложный химический состав. В нём содержится около 20 % воды и 80 % сухого вещества, из которого виноградный сахар составляет 35% и плодовый - 40 %.

Кроме того, мёд содержит сахарозу 1,3 % - 5 %, мальтозу 5 - 10 %, декстрины 3 - 4 %. Количество белковых веществ в цветочном мёде равно 0,04 - 0,29 %. В мёде содержится 20 аминокислот. Присутствует яблочная, молочная, винная, щавелевая, лимонная, янтарная и другие кислоты.

В мёде содержатся такие ферменты, как инвертаза, диастаза, каталаза, липаза и др. Из витаминов в мёде преобладают тиамин (В1), рибофлавин (В2), пиридоксин (В3), пантотеновая, никотиновая (РР), аскорбиновая кислота (С), и др. Воск – это вещество, вырабатываемое молодыми пчёлами, биологически ценный продукт. Он имеет высокие бактерицидные свойства. В связи с этим его издавна употребляют в медицине. Воск обладает противовоспалительными, ранозаживляющими и смягчающими свойствами (как смягчающее кашель, отхаркивающее средство и др.). В воске имеется витамин А необходимый для развития кожного эпителия; в воске содержится много каротина (больше чем в моркови). Воск применяется для изготовления мазей, бальзамов, пластырей, а также в косметике (губные помады, тушь для ресниц, румяна, кремы для бритья и др.).

5.2. Технология производства

В технологии производства мёда условно можно выделить два этапа, различающихся степенью влияния разных факторов на его количественные и качественные показатели.

Решающее значение из них имеет создание условий для полного проявления кормособирательной способности пчел (подготовка сильных семей, размещение на медоносных угодьях и содержание их в состоянии высокой работоспособности) и интенсивной переработки нектара. Протекающие при этом биохимические процессы зависят от состояния и породных

особенностей пчел, обеспеченности сотами, устройства ульев, способствующих созданию необходимой температуры и влажности воздуха в гнезде, а также приемов пчеловодства.

Второй этап в большей степени связан с приемами, которые влияют на выход продукции после приготовления ее пчелами. На первое место здесь выступает участие пчеловодов как операторов, регулирующих выполнение определенных процессов.

Количество и качество произведенного меда в применяемой ими технологии зависит от зрелости его в момент отбора сотов, способа их распечатывания, санитарных условий откачивания, обработки и хранения. Задача заключается в том, чтобы обеспечить получение меда при такой непрерывно совершенствующейся технологии, которая бы повышала производительность труда, но не усиливала влияния отрицательных факторов.

Продукция пчеловодства доходит до потребителя, сохраняя свои качества, в запечатанных сотах. Но при производстве сотового меда необходимы большие затраты ручного труда. Оно влечет за собой потери воска в пчеловодстве, который редко возвращается в пасечный оборот. Для этого применяют специальные секционные рамочки. Соты в них должны быть хорошо заполнены и запечатаны в период медосбора.

Увеличение производства меда в таком виде и снижение его себестоимости достигается упрощением технологии. Для этого отбирают качественные свежестроенные запечатанные соты в обычных рамках, разрезают их на кусочки в соответствии с размером посуды (стеклянные банки на 200, 500 и 1 000 мл). Аккуратно вложенные куски сотов заливают центробежным медом светлого цвета и герметически закрывают.

Отбор меда на пасеке — самая трудная работа пчеловода, но и самая приятная. Количество качек за сезон на каждой пасеке бывает разное, в среднем 3 — 4 раза за сезон.

Прежде чем производить отбор меда на пасеке пчеловод должен убедиться в том, что:

1. Мед зрелый.

2. Количество меда в семьях превышает неприкосновенный запас в 10 килограмм весной или среди лета, 20 — 30 килограмм осенью.

Относительно зрелости меда существуют различные мнения. Одни считают, что зрелый мед не побежал, значит, он зрелый. Если большая пасека, то пока с первого улья доберешься до последнего, то в последнем уже весь мед будет печатным и матке негде будет сеять. Что потом отразится на силе семьи. Откладывать мероприятие на несколько дней не следует, разве только помешает плохая погода.

Если вовремя не выкачать мед, то пчелы зальют им все возможные соты, не заботясь о червлении матки, а также забьют в улье все возможные пустоты. Что потом при отборе меда добавит дополнительную работу по вырезанию языков. Как не подгоняй магазинные наставки к ульям, а пчелы все равно застраивают переходы между корпусами.

Если используются обычные ульи — лежаки, то отлаживать мероприятие тем более не следует. В таких ульях бывают случаи, что засева вообще нет. И начинающие пчеловоды будут думать, что в такой семье нет матки. А где же ей сеять, если все соты залиты медом.

Качать мед не следует, если в семьях нет неприкосновенного запаса в 10 кг весной или летом, и 20 — 30 кг осенью. Семья, которой оставили 10 кг меда, не теряет оптимизм, и матка в такой семье не прекращает отлаживать яйца. Относительно кормов в зиму, то пчелы зимуют исключительно только на меду, который оставляется им понемногу после каждой качки. Хотя есть пчеловоды, которые полностью отбирают мед у пчел. Кормят пчел в зиму сахарным сиропом, а потом жалуются на слабые семьи. Меда с акации они не отбирают, так как у них его нет.

Перед отбором меда пчеловод должен подготовить помещение, где это будет производиться, а также весь необходимый инвентарь для откачки меда, переноса рамок и распечатывания сотов. Если в природе есть хороший взяток, то помещение для откачки меда можно и не готовить. На кочевых пасеках в такую пору мед качают, немного отойдя в сторону от ульев. Но с прекращением взятка, особенно под осень, помещение для работы обязательно. Так как с очень большой вероятностью возможно воровство на пасеке. Дома или на даче легко найти нужное помещение. Но на кочевой пасеке применяют специальные палатки или другие приспособления и постройки для откачки меда.

Для распечатки сотов применяют специальные ножи, вилочки или валики. Некоторые пчеловоды для лучшей обрезки воска подогревают инструменты для открытия сотов, применяя горячую воду. Есть в пчеловодческих магазинах и паровые ножи для распечатки сотов. Соты распечатывают и обрезают над специальными столами для обрезков. Обрезки еще называют забрус, который очень полезен, как продукт. Можно также обрезать забрус над большими мисками, если таких столов нет.

Для данного мероприятия на пасеку следует привлекать минимум одного помощника. Но если один человек отбирает рамки, а потом ставит их на место, другой их переносит, а еще два человека работают на распечатке сотов и откачке меда, то образуется конвейер. В таком случае работа выполняется намного быстрее, что даст вашим пчелам шанс наносить мед еще раз. В главный взяток отбирают примерно с одной семьи 15 — 20 литров меда с магазина и 5- 10 литров с гнезда. Что в целом составляет 20- 30 литров, что в переводе на килограммы составляет 30 — 45 килограмм с семьи за один раз.

5.3. Описание оборудования

Для расширения пчеловодства планируется приобрести КАМАЗ бортовой для перевозки пчелосемей на пасеку. Также планируется закуп леса и пиломатериала для строительства домиков для пчелосемей. Так как, данный

бизнес проект предусматривает расширение пчеловодства и увеличение количества пчелосемей с 220 до 1000 пчелосемей в течение 5-ти лет.

5.4. Производственная программа

В соответствии с расчетами в первый год работы выпуск продукции будет составлять 9,9 тонн продукции в месяц. В последующие годы в период реализации продукции ежемесячный выпуск продукции будет увеличиваться.

Таблица 5

№ п/п	Наименование	Годы реализации проекта					Итого
		I	II	III	IV	V	
	Производственная мощность %	100	100	100	100	100	
1	мед	9900	12870	19305	22008	31911	95993,9
	Итого	9900,0	12870,0	19305,0	22007,7	31911,2	95993,9

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 1*

В дальнейшем планируется увеличить объем производства мёда, а также а также увеличить количество пчелосемей.

VI. Финансовый план

6.1. Расчет себестоимости единицы продукции и плана затрат

Расчет калькуляции себестоимости выпуска мёда, произведен по основным расходам, сгруппированным по экономическим элементам и статьям затрат:

- материальные затраты (сырье и материалы, тара, 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. В первый год работы предприятия по месяцам. Доходами от продаж указанной продукции является выручка от реализации.

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.

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

Прогноз доходов и расходов

Таблица 6

Показатели	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	7920	10296	15444	17606	25529	76795
Производственные затраты	1120	1978	3352	5936	10385	22772
Операционные издержки	2765	3485	4900	7627	8601	27376
Погашение % по кредиту банка	1400	1240	584	346	109	3679
Прибыль до уплаты налогов	2635	3702	6732	3858	6676	23604
Налог от дохода (3%)	238	312	467	533	773	2323
Чистая прибыль	2397	3390	6265	3325	5903	21281
Уровень рентабельности %	50	55	76	28	35	44

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 2*

6.4. Прогноз движения денежных средств

Основной задачей прогнозирования движения денежных средств, является поддержание ликвидности проекта, т.е. возможность вовремя рассчитаться по обязательствам.

Прогноз движения денежных средств

Таблица 7

Статьи	Годы реализации проекта				
	I	II	III	IV	V
I. Наличность на начало отчетного периода	1000	1567	1198	4556	6219
II. Движение ДС от операционной деятельности					
Всего приток от операционной деятельности	7920	10512	15692	17929	26013
Всего отток по операционной деятельности	8353	9382	10834	14766	18326
Чистый поток от операционной деятельности	-433	1130	4858	3163	7687
III. Движение ДС от инвестиционной деятельности					
Всего приток от инвестиционной деятельности	1000	1000	1000	1000	1000
Всего отток от инвестиционной деятельности	10000	0	0	0	0
Чистый поток от инвестиционной деятельности	-9000	1000	1000	1000	1000
IV. Движение ДС от финансовой деятельности					
Всего приток от финансовой деятельности	10000	0	0	0	0
Всего отток от финансовой деятельности	0	2500	2500	2500	2500
Чистый поток от финансовой деятельности	10000	-2500	-2500	-2500	-2500
V. Конечная наличность	1567	1198	4556	6219	12406

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 год реализации проекта по месяцам, в последующем на каждый год за весь период реализации проекта.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 4*

6.5. Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки

Простая окупаемость проекта 2,1 месяца

Прибыль по проекту 21281,0 тыс. тенге

Текущая стоимость проекта 17952,3 тыс. тенге

6.6. Анализ с помощью методов дисконтирования

Чистая текущая стоимость проекта 7952,3 тыс. тенге

Внутренняя норма рентабельности 1,8, при сопоставлении IRR с нормой дисконта (E) имеем положительный результат, т.е. $IRR > E$.

Дисконтированный срок окупаемости составляет 2,8

Индекс рентабельности вложенного капитала 47,1 %.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложения 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, хозяйство планирует закупить оборудование и технику для производства. Пополнить оборотные средства, увеличить объемы производства, 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 и увеличить рентабельность хозяйства.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 5*.

VII. Риски и факторы, снижающие риск.

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед начинанием любого дела следует тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес - проекта:

1. Риск невыполнения программы производства – в базовых допущениях необходимо заложить минимальную для региона размещения выход меда;
2. Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж – возврат денежных средств в случае привлечения кредита производить раз в год (в сезон), с возможностью отсрочки и частичного досрочного погашения;
3. Риск массового заболевания пчел – предусмотреть возможность перемещения ульев на разные участки;

4. Риск снижения цен на продукцию – предусмотреть возможность хранения продукции, заключать предварительные контракты на поставку.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Более тщательное прогнозирование цен в краткосрочных и среднесрочных планах. - Заключение долгосрочных контрактов «с условным требованием».
- ✓ Высокое качество продукции, систематическое изучение потребительского спроса.
- ✓ 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, совершенствование рецептурных решений, применение прогрессивных технологий,
- ✓ Усиление рекламной кампании.
- ✓ Прогнозирование возможной реакции конкурентов на деловую активность хозяйства.
- ✓ Другие маркетинговые мероприятия, обеспечивающие снижение степени риска, увеличение рынков сбыта.

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес - идеи.

VIII. Социальный раздел

Обоснованием проекта с точки зрения социальных и демографических характеристик населения является то, что в рационе питания мёд занимает особое место. Он хоть и не является продуктом повседневного потребления, но благодаря его полезным и лечебным свойствам, употребление его необходимо для нормальной жизнедеятельности.

Преимущества реализации проекта для региона

- создание новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- поступление в бюджет Кокпектинского района (ВКО) налогов и других отчислений;
- удовлетворение спроса населения.

IX. Экологический раздел

При производстве меда негативного влияния на окружающую среду не происходит.

Даже наоборот, доказано, что ячеистые структуры пчелиных сот создают поле, которое угнетает жизнедеятельность микробов и даже корней растений, благодаря чему гнезда ос и пчел всегда чисты.