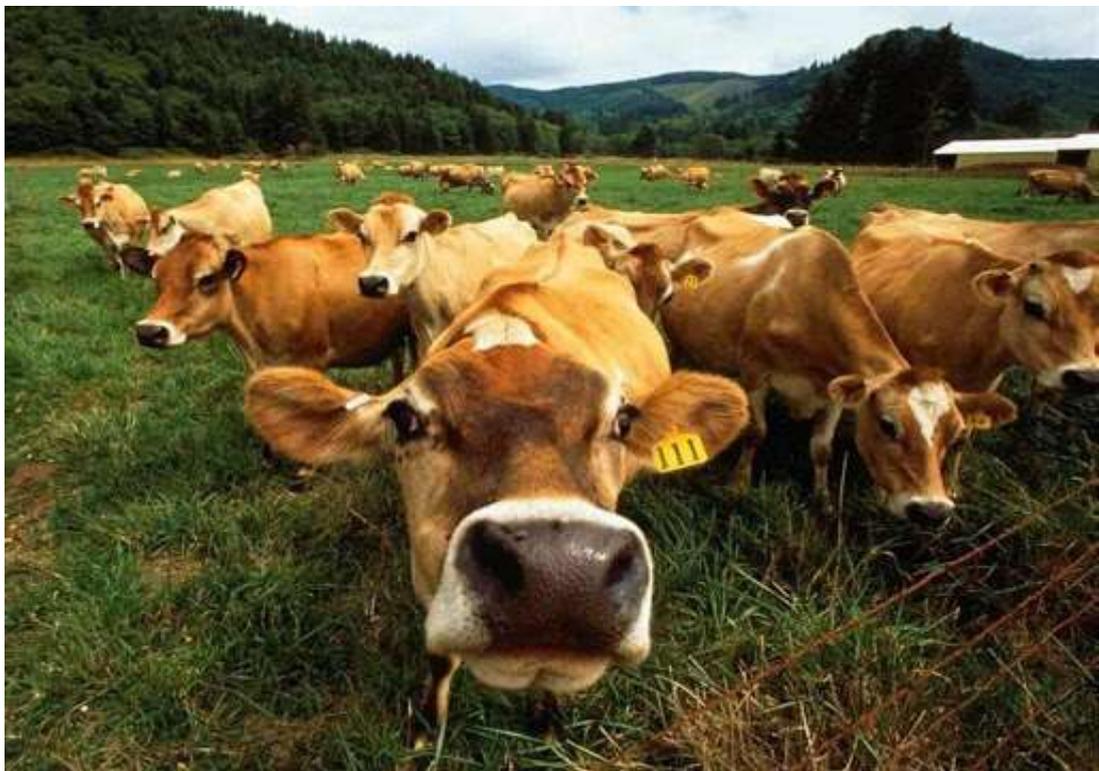


Акмолинская область
Кокшетау Г.А.
город Кокшетау

**БИЗНЕС-ПЛАН
ПО РАЗВЕДЕНИЮ КРУПНО РОГАТОГО СКОТА
МЯСНОГО НАПРАВЛЕНИЯ**



2020 год

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	3
Введение.....	3
1. Концепция проекта	5
2. Описание продукта (услуги)	5
3. Программа производства	7
4. Маркетинговый план	8
5. Техническое планирование.....	11
5.1 Технологический процесс	11
6. Реализация проекта	12
6.1 План реализации.....	12
7. Потребность в финансировании	14
8. Эффективность проекта.....	17
8.1 Расчет прибыли и убытков	17
9. Социально-экономическое воздействие	18
9.1 Социально-экономическое значение проекта.....	18

Резюме

Инициатор проекта планирует разведение КРС мясного направления. Разместить бизнес планируется в Акмолинской области, в черте г. Кокшетау производство мяса будет соответствовать всем нормам и требованиям РК.

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

Целевой группой планируемого предприятия будут являться потребители услуг – население области и близлежащих районов.

Планируется приобретение коров и маточного поголовья.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, тыс.тг.	Шт	Кол-во	Цены	2020
Телки до 1 года	голов	40	170000	6 800 000
Коровы	голов	30	170000	5 100 000
Всего				11 900 000

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет заемного капитала:

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма	Доля
Собственные средства	0	0%
Заемные средства	11 900 000	100%
Всего	11 900 000	100%

Приняты следующие условия кредитования:

Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	6%
Срок погашения, лет	54 мес
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	9
Льготный период погашения основного долга, мес.	12
Тип погашения основного долга	равными долями

Введение

Интенсификация воспроизводства стада составляет основную часть работы по увеличению производства молока.

Рост объемов производства животноводческой продукции наряду с кормлением, уходом и содержанием в первую очередь зависит от уровня организации воспроизводства стада. Поэтому в каждом хозяйстве создается база, обеспечивающая ускорение интенсификации воспроизводства крупного рогатого скота.

В целях обеспечения интенсификации воспроизводства необходимо в хозяйствах наряду с полноценным кормлением, комплексной механизацией, укомплектованием ферм квалифицированными кадрами решать следующие вопросы:

- Обеспечить внедрение искусственного осеменения маточного поголовья;
- Ввести поточно-цеховую систему производства молока и воспроизводства стада. Иметь на каждой ферме родильные отделения и телятники - профилактории;
- Осуществлять меры по подготовке коров и нетелей к отелу, обеспечить сохранность нарождающегося молодняка;
- Организовать целенаправленное выращивание ремонтного молодняка для замены выбракованных коров с учетом предусмотренного роста молочной продуктивности;
- Использовать в работе прогрессивные технологии и передовой опыт хозяйств по организации воспроизводства стада.

Основная предпосылка повышения продуктивных качеств крупного рогатого скота - своевременное пополнение стада высокопродуктивными особями при одновременной выбраковке старых и низко продуктивных животных. В настоящее время в связи с повышением продуктивности крупного рогатого скота особенно важна задача увеличения поголовья и улучшения состояния здоровья животных.

Большое значение имеет выращивание молодняка крупного рогатого скота. Выращивание должно быть организовано так, чтобы при рациональных затратах труда и расходе кормов обеспечить оптимальный рост и развитие молодняка и заложить основу для последующей высокой продуктивности взрослых животных.

Правильное выращивание молодняка обуславливает оптимальное проявление генетически заложенных продуктивных возможностей животных в первой стадии их роста и развития. Важна именно эта стадия, и недостатки, допущенные в этот период, уже нельзя компенсировать.

Во многих хозяйствах, несмотря на проведение определенных мероприятий по повышению выхода телят, проблема воспроизводства далеко не решена. Количество коров с межотельным интервалом свыше 12 мес. составляет 33-47%, выбраковка коров - 26-35%. Основная причина выбраковки - снижение молочной продуктивности из-за увеличения сервис-периода вследствие многократных безрезультатных осеменений или полной потери воспроизводительной способности. С увеличением удоев преждевременная выбраковка коров возрастает более чем в 2 раза. Со второй лактации из стада выбывают наиболее продуктивные особи. Вообще продолжительность использования коров в среднем составляет лишь 3,5 лактации, при этом получено 4,3 теленка на корову. При таком снижении долголетия коров и с учетом среднего возраста осеменения телок окупаемость затрат на выращивание коров становится весьма проблематичной. Основными причинами снижения воспроизводительных функций оказались: нарушения обмена веществ, послеродовые осложнения и заболевания коров, недостатки в организации производства и осеменения.

1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает создание фермы по разведению крупного рогатого скота для получения мяса в области.

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

Целевой группой планируемого предприятия будут являться потребители услуг – мясоперерабатывающие предприятия, население области и близлежащих районов.

Преимущества продукции составляют:

- использование высокотехнологичного и современного оборудования;
- высокое качество;
- низкие цены.

У предприятия имеется своя кормовая база - пастбища. Общая площадь помещения под коровник составляет 764,4 квадратных метров

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 первоначальных допущений проекта. Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемого предприятия, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования.

2. Описание продукта (услуги)



Мясо относится к наиболее полноценным и распространённым продуктам питания населения. Пищевую и биологическую ценность мяса обеспечивает богатый химический состав, особенно его белковая часть. Оно отличается высокой усвояемостью и питательностью. Легко подвергается кулинарной обработке. Мясо не приедается, из него можно приготовить большой ассортимент блюд, что позволяет значительно разнообразить питание.

В состав мяса входят полноценные белки, а также жиры, витамины, экстрактивные и минеральные вещества. Мясо и мясопродукты являются существенным источником обеспечения организма белком и жиром. Наиболее полноценны белки мышечной ткани. Менее ценны по химическому составу и усвояемости белки, содержащиеся в соединительной, нервной тканях и хрящах.

Мясо - хороший источник усвояемого фосфора и железа, содержит калий натрий, цинк, йод, медь и другие минеральные вещества, витамины (в основном группы В). В мясе содержится много экстрактивных веществ, переходящих при варке в бульон, они возбуждают деятельность желез

пищеварительного тракта, повышают аппетит, улучшают переваривание пищи, от них зависит в определённой степени вкус и запах мяса.

Химический состав мяса зависит от вида животных. Доброкачественность мяса определяется по его внешнему виду, консистенции, цвету, запаху. Свежее мясо или охлаждённое, имеет, красный цвет, плотную консистенцию.

Мясо применяют для лечебного питания, т.к. оно богато аминокислотами, полноценным белком, минеральными веществами, в частности железом. С этой целью чаще используют блюда из мясного фарша, поскольку они наиболее легко усваиваются.

Убой КРС разрешается только на мясокомбинатах, бойнях, убойных пунктах. Для каждой партии крупного рогатого скота, отправляемого на убой, необходимо специальное ветеринарное свидетельство, указывающее количество голов КРС, маршрут, сведения о прививках.

Перед отправлением на станцию КРС осматривает ветеринар или фельдшер ветеринарно-санитарной службы. Он смотрит документы уточняет количество животных, проверят состояние здоровья. После проверки он делает пометку в документе. На мясоперерабатывающих заводах при приеме КРС проверяют всю сопроводительную документацию, проводят санитарный осмотр животных, после чего скот размещается в базах пред убойного содержания.

Специализированное мясное скотоводство, как самостоятельная отрасль животноводства, в Казахстане начала создаваться в 30-е годы предыдущего века. Путем воспроизводительного и поглотительного скрещивания местного (аборигенного) казахского и калмыцкого скота с герефордами была создана и апробирована в 1950г. казахская белоголовая порода.

Животные этой первой отечественной породы сочетали в себе отличные мясные качества и скороспелость, унаследованные от герефордов, а также характерные местному скоту приспособительные и материнские свойства. Это позволило успешно разводить породу во всех регионах республики, располагающими обширными естественными пастбищами.

До перехода на рыночную экономику в республике насчитывалось 1 млн. 144 тыс. голов скота этой породы, в т.ч. 440 тыс. коров. В настоящее время численность скота казахской белоголовой породы в пределах 650-700 тыс. В России с использованием генофонда казахской белоголовой породы создан новый тип мясного скота, а в Монголии – селентинская порода.

В 1997 году в породе апробированы четыре внутрипородных заводских типа комолого скота «Шагатай», «Анката» на западе, «Калбатау» на северо-востоке и «Алабота» на севере республики.

В 1992 году была апробирована еще одна отечественная порода мясного скота – аулиекольская, выведенная путем сложного воспроизводительного скрещивания. Основой создания породы явились три мясные породы – казахская белоголовая, шароле и абердин-ангусская. Порода получила широкое распространение в Костанайской, Северо-Казахстанской, Алматинской, Карагандинской и Акмолинской областях.

Кроме названных, в Казахстане имеются небольшие по численности стада калмыцкой породы – в полупустынном регионе Южно-Казахстанской области. Санта-гертруда местной селекции (зональный тип «Жетісу») – в Прибалхашье и Галловейская – в горном районе Алматинской области, Геррефордская – в Западно-Казахстанской, Акмолинской и Алматинской областях.

Приоритетными породами для Алматинской области являются Алатауская, Казахская белоголовая, Санта Гертруда, Аулиекольская, Геррефорд и Галловейская.

На базе племенных хозяйств области отечественные селекционеры создали зональный тип мясного скота «Жетысу» породы Санта Гертруда для юго-востока страны.

Проводится определённая работа по улучшению организации искусственного осеменения крупного рогатого скота молочного и молочно-мясного направления. За прошлый год искусственным осеменением охвачено 67,6 процентов от всего маточного поголовья.

3. Программа производства

В таблице представлена планируемая программа производства по годам.

Планируемая программа производства по годам

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	499800	1249500	1249500	2499000	7497000
Реализация КРС	499800	1249500	1249500	2499000	7497000
Реализация молочной продукции	0	0	0	0	0
Себестоимость	5585723.42	7572150.37	8356942.38	9722058.92	7778416.86
Фонд оплаты труда	300000	300000	300000	300000	300000
Ветеринария	214000	424500	522000	696000	725000
Расходы на выпас	2140000	2830000	3480000	4640000	5800000
Приобретение кормов (1-й год, приобретение за счет кр.) *	64848.42	95150.37	132442.38	163558.92	197791.86
Валовая прибыль	5085923.42	6322650.37	7107442.38	7223058.92	281416.86
Налоги	484500	484500	484500	862656	862656
Прибыль после налогов	5085923.42	6322650.37	7144927.38	7298028.92	506326.86
Оплата вознаграждения	212500	223833	155833	87833	21250
Чистая прибыль	5298423.42	6546483.37	7300760.38	7385861.92	527576.86
Рентабельность	1060.1%	523.9%	584.3%	295.6%	7%

При формировании цен была учтена покупательная способность потребителей, определяемая средним уровнем их доходов.

Формирование цен основано на рыночных ценах и полной себестоимости предоставляемых товаров.

Планируемые цены на продукцию

Наименование	Ед. изм.	Стоимость
Оптовая цена реализации молока	тенге/литр	90
Розничная цена реализации молока	тенге/литр	200
Суточный надой с 1-й коровы (средневзвешенно за год)	литр/сутки	8
Лактационный период, дней		240

Категория	Цена за 1 кг живого веса, тг.	Средний живой вес (1-й головы), кг	Цена за 1 кг мяса	Средний вес 1 туши, кг
Коровы	595	420	1500	230
Телки старше 1 года	655	550	0	0
Телки до 1 года	655	160	0	0
Быки-производители	1200	700	0	0
Бычки старше 1 года	625	330	1500	180
Бычки до 1 года	625	180	0	0

4. Маркетинговый план

В Казахстане функционирует 81 племенной завод и хозяйства по разведению мясного скота, в том числе в области – 25 племенных хозяйств, из них 3 племенных завода. В этих формированиях сосредоточено 72 тыс. племенных животных, в том числе, 30 тыс. коров, что вполне обеспечивает потребности хозяйств-товаропроизводителей в получении необходимого для использования в воспроизводстве контингента быков. Однако спрос на маточное поголовье пока еще не удовлетворен, поскольку деятельность многих племенных хозяйств направлена на увеличение численности поголовья в собственных стадах, и они не располагают свёрхремонтными телками в достаточном количестве. В связи с этим необходимо дальнейшее расширение племенной базы. В республике насчитывается около 6,2 млн. голов крупного рогатого скота. По состоянию на 1 января 2020 г. в целом по республике увеличилось поголовье: - крупного рогатого скота – на 1,1% до 6 160,4 тыс. голов; - в том числе коров – на 2,3% до 2 778,8 тыс. голов; - птицы – на 1,1% до 33 036,3 тыс. голов.

Ведущее место в агропромышленном комплексе Алматинской области занимает животноводство. По сравнению с 2009 годом производство животноводческой продукции Создания фермы по разведению крупного рогатого скота для получения мяса 13 увеличилось на 10,4 %, а удельный вес в общем объёме валовой продукции сельского хозяйства достиг 53,5%. Основопологающим фактором в достижении названных показателей является созданная прочная кормовая база. В результате площадь кормовых культур достигла 214,8 тысячи гектаров, что составляет 23,7% от общей посевной площади. В расчёте на каждую условную голову заготовлено 13 центнеров

кормовых единиц. Наблюдается положительная тенденция в развитии скотоводства. За 2010 год численность крупного рогатого скота возросла на 1,4% и составила 819,1 тысячи голов, из них 371,1 тысячи голов мясного направления, или 45,4% от общего поголовья.

Ценообразование на скот подвержено влиянию следующих основных факторов: цикличность, сезонность производства и потребления мяса, погодные условия, болезни, потребление продуктов-заменителей, доходы населения, цены на энергоносители, государственное регулирование.

В целом по области выращивание скота и птицы ведут 4 590 сельхоз формирований, из них со средне - и крупно товарным производством - 177. Они производят 43% мясной продукции, а остальная часть приходится на личные подворья населения. Сейчас в области разведением крупного рогатого скота ведут 59 племенных хозяйств, в том числе 35 хозяйств разводят животных мясного направления. Основными конкурентами предприятия являются фермы по разведению КРС мясного и комбинированного направления.

В настоящее время в Казахстане основной упор делается на развитие животноводства. По данным Минсельхоза, экспортный потенциал Казахстана по продукции животноводства выше, чем возможности по экспорту зерна. Благоприятные климатические и экономические условия Казахстана, а также наличие больших площадей неиспользованных пастбищ обуславливают привлекательность данного сектора экономики и создают мотивацию для бизнеса по инвестированию. В связи с этим до 2015 года планируется создать сеть откормочных площадок хозяйств репродукторов и фермерских хозяйств по всей стране. Так, в ближайшие пять лет предстоит создать 60 откормочных площадок с общей мощностью 150 тыс. откормочных мест, 54 хозяйства – репродуктора по разведению и тиражированию племенного КРС мясного направления. С этой целью будет завезено порядка 72 тыс. голов скота зарубежной селекции. Кроме того, планируется создание сети фермерских хозяйств, специализирующихся на разведении мясного скота общей численностью более 300 тыс. маточного поголовья.

Необходимо позиционировать новое предприятие как одно из самых высокотехнологичных и современных животноводческих комплексов, предлагающего продукцию высокого качества в Казахстане. В начальный период, за 1-2 месяца до начала выпуска продукции необходимо провести мощную PR кампанию с размещением в центральной прессе статей о начале производства продукции животноводства и рекламу отечественного товаропроизводителя. Определить льготы по цене для первых оптовых покупателей и разместить PR статьи об этом в областных и республиканских газетах. Формирование спроса и стимулирование сбыта планируется исходя из следующих моментов:

- Выгодное месторасположение животноводческого комплекса;
- Относительно низкий уровень цен по сравнению с другими;
- Квалифицированный персонал;
- Современное оборудование;

- Реализация программ по стимулированию спроса.

Анализ потенциального сбыта

№	Наименование продукции	Стоимость реализуемой продукции за единицу в тенге	Возможные каналы сбыта	Местоположение производимую продукцию	Технические требования к продукции	Количество потенциальных потребителей продукции (целевая аудитория)
1	Мясная продукция	1500 тенге за кг	Возможные каналы сбыта с ТОО "Хладокомбинат"	Акмолинская обл, г.Кокшетау, Восточный проезд У-4.	Ветеринарная справка, разделка туши на 4 части, справка с Акимата	Население города Кокшетау в возрасте от 14 до 70 лет, 85 000 человек
2	Мясная продукция	1500 тенге за кг	Возможные каналы сбыта с ИП «Сулейменов»	Акмолинская обл, г.Кокшетау, ул. Сулейменова 3	Ветеринарная справка, разделка туши на 4 части, справка с Акимата	Население города Кокшетау в возрасте от 14 до 70 лет, 85 000 человек
3	Мясная продукция	1500 тенге за кг	Возможные каналы сбыта с физическим лицом Тусеев Айдос	Акмолинская обл, г.Кокшетау, ул. Сарыарка 3, кв 5	Ветеринарная справка, разделка туши на 4 части, справка с Акимата	Население города Кокшетау в возрасте от 14 до 70 лет, 85 000 человек
Дополнительная информация о сбыте			Имеется наложенные точки сбыта, основные ТОО "Хладокомбинат" и ИП Сулейменов ежегодно поставляю до 48 000 кг мяса.			

Покупательская способность потребителей

Среднемесячный доход 1 потенциального покупателя	131 600 тенге
Частота использования продукцией потенциальным покупателям в год	25 кг в год
Дополнительная информация о покупательской способности клиентов	В рамках маркетингового анализа произведен опрос десяти потенциальных покупателей, по данному анализу получена покупательская способность клиентов.

Наличие сырья

№	Возможные каналы покупки сырья?	Местоположение продавца	Виды сырья, приобретаемой для производства продукции	Цена в тенге и объем закупаемого сырья	Общий объем закупаемого сырья
1	КХ Темирлан	Акмолинская область, Зерендинский район, с. Кордыколь	Сено, зерно, ячмень	7000 тенге за тонну	40 тонн в год

Анализ потенциальных конкурентов

№	Потенциальные конкуренты	Вид реализуемого товара конкурентов	Местоположение конкурента	Цена реализации тенге за ед. продукции/ услуги	Объем производства в месяц
1	ИП «Лида»	Мясо говядины	Акмолинская область, г.Кокшетау	1800 т/кг	50 голов

			ул. Ташенова 55		
2	ИП «Джакупов»	Мясо говядины	Акмолинская обл г.Кокшетау ул.М Сагдиева 158	1800 т/кг	40 голов
3	ИП «Балгынбек»	Мясо говядины	Акмолинская область, г.Кокшетау ул.Кенесары 115	2000 т/кг	15 голов
Дополнительная информация о конкурентах		Непосредственно конкуренты находятся в одном населенном пункте, (животноводческая база), будет преимущество перед ними, в силу того, что в этом же населенном пункте имеется крупное крестьянское хозяйство с посевными площадями около 3000 га, и пастбищем 1000га, со всей необходимой спец техникой и оборудованием.			

Конкурентное преимущество и способы продвижения

Конкурентное преимущество бизнеса и способы продвижения продукции	Производимая продукция дешевле на 5- 10%. чем у конкурентов.
--	--

5. Техническое планирование

5.1 Технологический процесс

Мясное скотоводство — это разведение крупного рогатого скота, в котором коров не доят, телят выращивают на подсосе до отъема в возрасте шести-восьми месяцев, а свёрхремонтный молодняк после нагула и интенсивного откорма реализуют на мясо.

Метод использования коров для получения и выращивания телят на подсосе до отъема называют технологической операцией (системой) «корова-теленки».

Мясное скотоводство как отрасль имеет характерную особенность: получают только один вид продукции — скот для убоя на мясо в результате разведения мясных пород и их помесей.

Мясной скот разводят для производства высококачественной экологически чистой говядины (элитного мяса) и других полезных продуктов убоя, используемых для получения лекарственных и биологически активных веществ и препаратов сычужный фермент, адреналин, инсулин и др.).

В мясном скотоводстве требования к коровам и откормочному молодняку неодинаковы.

Мясной считают корову среднего размера, типичную для породы по типу телосложения, масти и другим признакам, молочностью 500-2000 кг за лактацию, с хорошими материнскими качествами, способную давать отел и выкармливать к отъему здорового теленка, с продуктивным долголетием 6—8 лет и более. Для скота мясных пород характерны широкая и глубокая грудь, заполненная мускулатурой лопаточная часть и поясница, длинные, широкие, с развитой мускулатурой спина и крестец, хорошо выполненные окорока (так называемые «штаны»). Откормочное животное должно обладать следующими свойствами:

- небольшая живая масса при рождении (30—40 кг) — это облегчает отелы коров;
- высокая энергия роста в подсосный период (850—1000 г и более) с достижением к отъему живой массы 280—300 кг,

- хорошие откормочные свойства молодняка при выращивании до тяжелых весовых кондиций (500—600 кг и более) в возрасте до 26—30 месяцев без излишнего ожирения;

- желательная туша: масса около 300 кг с колебаниями от 250 до 350 кг и более при убое в возрасте до трех лет, толщина жира на спине в области 12—13 ребра не более 9 мм, округлые формы, высокая полнотность, выход туши не менее 55%, убойный выход 60% и более, отсутствие пороков мяса.

6. Реализация проекта

6.1 План реализации

Прогнозный Отчет движения денежных средств на период реализации проекта

Половозрастные группы	Возраст	Цена реализации (живой вес)	Цена реализации (в тушах)	Поголовье на начало года	Приход				Расход				Поголовье на конец	Итого
					Приплод	Перевод	Покупка	Итого	Реализация (живой вес)	Реализация (в тушах)	Пало	Перевод		
Коровы	старше 3	595	1500	70	0	0	30	30	2	0	0	0	2	98
Телки старше 1 года	старше 1	655	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Телки до 1 года	до 1	655	0	0	40	0	40	80	0	0	2	0	2	78
Быки-производители	старше 3	1200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Бычки старше 1 года	старше 1	625	1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Бычки до 1 года	до 1	625	0	0	40	0	0	40	0	0	2	0	2	38

Половозрастные группы	Возраст	Цена реализации (живой вес)	Цена реализации (в тушах)	Поголовье на начало года	Приход				Расход				Поголовье на конец	Итого
					Приплод	Перевод	Покупка	Итого	Реализация (живой вес)	Реализация (в тушах)	Пало	Перевод		
Коровы	старше 3	595	1500	98	0	0	0	0	5	0	0	0	5	93
Телки старше 1 года	старше 1	655	0	0	0	78	0	78	0	0	0	0	0	78
Телки до 1 года	до 1	655	0	78	39	0	0	39	0	0	2	78	80	37
Быки-производители	старше 3	1200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Бычки старше 1 года	старше 1	625	1500	0	0	38	0	38	0	0	0	0	0	38
Бычки до 1 года	до 1	625	0	38	39	0	0	39	0	0	2	38	40	37
Итого				214	78	116	0	194	5	0	4	116	125	283

Половозрастные группы	Возраст	Цена реализации (живой вес)	Цена реализации (в тушах)	Поголовье на начало года	Приход				Расход				Поголовье на конец	Итого
					приход	Перевод	Покупка	Итого	Реализация (живой вес)	Реализация (в тушах)	Пало	Перевод		
Коровы	старше 3	595	1500	93	0	78	0	78	5	0	0	0	5	166
Телки старше 1 года	старше 1	655	0	78	0	37	0	37	0	0	0	78	78	37
Телки до 1 года	до 1	655	0	37	37	0	0	37	0	0	2	37	39	35
Быки-производители	старше 3	1200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Бычки старше 1 года	старше 1	625	1500	38	0	37	0	37	0	0	0	0	0	75
Бычки до 1 года	до 1	625	0	37	37	0	0	37	0	0	2	37	39	35
Итого				283	74	152	0	226	5	0	4	152	161	348

Половозрастные группы	Возраст	Цена реализации (живой вес)	Цена реализации (в тушах)	Поголовье на начало года	Приход				Расход				Поголовье на конец	Итого
					Приход	Перевод	Покупка	Итого	Реализация (живой вес)	Реализация (в тушах)	Пало	Перевод		
Коровы	старше 3	595	1500	166	0	37	0	7	10	0	0	0	10	193
Телки старше 1 года	старше 1	655	0	37	0	35	0	35	0	0	0	37	37	35
Телки до 1 года	до 1	655	0	35	66	0	0	66	0	0	3	35	38	63
Быки-производители	старше 3	1200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Бычки старше 1 года	старше 1	625	1500	75	0	35	0	35	0	0	0	0	0	10

Бычки до 1 года	до 1	625	0	35	66	0	0	66	0	0	3	35	38	63
Итого				348	132	107	0	239	10	0	6	107	123	464

Половозрастные группы	Возраст	Цена реализации (живой вес)	Цена реализации (в тушах)	Поголовье на начало года	Приход				Расход				Поголовье на конец	Итого
					Приплод	Перевод	Покупка	Итого	Реализация (живой вес)	Реализация (в тушах)	Палло	Перевод		
Коровы	старше 3	595	1500	193	0	35	0	35	30	0	0	0	30	198
Телки старше 1 года	старше 1	655	0	35	0	63	0	63	0	0	0	35	35	63
Телки до 1 года	до 1	655	0	63	77	0	0	77	0	0	4	63	67	73
Быки-производители	старше 3	1200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Бычки старше 1 года	старше 1	625	1500	110	0	63	0	63	0	0	0	0	0	173
Бычки до 1 года	до 1	625	0	63	77	0	0	77	0	0	4	63	67	73
Итого				464	154	161	0	315	30	0	8	161	199	580

7. Потребность в финансировании

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Инвестиции проекта, тыс. тг.

Расходы, тыс.тг.	2020
Инвестиции в основной капитал	11 900 000
Оборотный капитал	0
Всего	11 900 000

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала.

Программа финансирования на 2020 г., тыс. тг.

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма	Доля
Собственные средства	6 800 000	58%
Заемные средства	5 100 000	42%
Всего	11 900 000	100%

Приняты следующие условия кредитования:

Поступления в виде займов (KZT)

Название	Дата	Сумма (KZT)	Срок	Ставка%
Кредит	01.2021	11 900 000	54 мес.	6

Условия кредитования

<i>Сумма кредита</i>	<i>11 900 000</i>
<i>Процентная ставка</i>	<i>6,00%</i>
<i>Срок кредита (кол-во месяцев)</i>	<i>54</i>
<i>Льготный период по ОД</i>	<i>6 мес.</i>
<i>Дата выдачи кредита</i>	<i>01.06.2020</i>
<i>Дата погашения кредита</i>	<i>01.06.2025</i>

Выплаты на погашение займов (KZT)

№ платежа	Дата погашения	Сумма кредита на начало периода	Основной долг	Проценты	Платеж за период	Сумма кредита на конец периода
1	01.01.2021	11 900 000,00	192 504.64	59 500,00	252 004.64	11 840 500,00
2	01.02.2021	11 707 495,36	193 467.16	58 537,48	252 004.64	11 648 957,88
3	01.03.2021	11 514 028,19	194 434.50	57 570,14	252 004.64	11 456 458,05
4	01.04.2021	11 319 593,70	195 406.67	56 597,97	252 004.64	11 262 995,73
5	01.05.2021	11 124 187,02	196 383.71	55 620,94	252 004.64	11 068 566,08
6	01.06.2021	10 927 803,32	197 365.62	54 639,02	252 004.64	10 873 164,30
7	01.07.2021	10 730 437,69	198 352.45	53 652,19	252 004.64	10 676 785,50
8	01.08.2021	10 532 085,24	199 344.21	52 660,43	252 004.64	10 479 424,81
9	01.09.2021	10 332 741,03	200 340.94	51 663,71	252 004.64	10 281 077,32
10	01.10.2021	10 132 400,09	201 342.64	50 662,00	252 004.64	10 081 738,09
11	01.11.2021	9 931 057,45	202 349.35	49 655,29	252 004.64	9 881 402,16
12	01.12.2021	9 728 708,10	203 361.10	48 643,54	252 004.64	9 680 064,56
13	01.01.2022	9 525 347,00	204 377.91	47 626,73	252 004.64	9 477 720,27

14	01.02.2022	9 320 969,09	205 399.80	46 604,85	252 004.64	9 274 364,24
15	01.03.2022	9 115 569,29	206 426.79	45 577,85	252 004.64	9 069 991,44
16	01.04.2022	8 909 142,50	207 458.93	44 545,71	252 004.64	8 864 596,79
17	01.05.2022	8 701 683,57	208 496.22	43 508,42	252 004.64	8 658 175,15
18	01.06.2022	8 493 187,35	209 538.70	42 465,94	252 004.64	8 450 721,41
19	01.07.2022	8 283 648,64	210 586.40	41 418,24	252 004.64	8 242 230,40
20	01.08.2022	8 073 062,25	211 639.33	40 365,31	252 004.64	8 032 696,94
21	01.09.2022	7 861 422,92	212 697.53	39 307,11	252 004.64	7 822 115,81
22	01.10.2022	7 648 725,39	213 761.01	38 243,63	252 004.64	7 610 481,76
23	01.11.2022	7 434 964,38	214 829.82	37 174,82	252 004.64	7 397 789,56
24	01.12.2022	7 220 134,56	215 903.97	36 100,67	252 004.64	7 184 033,89
25	01.01.2023	7 004 230,59	216 983.49	35 021,15	252 004.64	6 969 209,44
26	01.02.2023	6 787 247,10	218 068.41	33 936,24	252 004.64	6 753 310,86
27	01.03.2023	6 569 178,70	219 158.75	32 845,89	252 004.64	6 536 332,81
28	01.04.2023	6 350 019,95	220 254.54	31 750,10	252 004.64	6 318 269,85
29	01.05.2023	6 129 765,41	221 355.81	30 648,83	252 004.64	6 099 116,58
30	01.06.2023	5 908 409,59	222 462.59	29 542,05	252 004.64	5 878 867,54
31	01.07.2023	5 685 947,00	223 574.91	28 429,74	252 004.64	5 657 517,26
32	01.08.2023	5 462 372,09	224 692.78	27 311,86	252 004.64	5 435 060,23
33	01.09.2023	5 237 679,31	225 816.24	26 188,40	252 004.64	5 211 490,91
34	01.10.2023	5 011 863,07	226 945.33	25 059,32	252 004.64	4 986 803,75
35	01.11.2023	4 784 917,74	228 080.05	23 924,59	252 004.64	4 760 993,15
36	01.12.2023	4 556 837,69	229 220.45	22 784,19	252 004.64	4 534 053,50
37	01.01.2024	4 327 617,24	230 366.55	21 638,09	252 004.64	4 305 979,15
38	01.02.2024	4 097 250,68	231 518.39	20 486,25	252 004.64	4 076 764,43

39	01.03.2024	3 865 732,30	232 675.98	19 328,66	252 004.64	3 846 403,64
40	01.04.2024	3 633 056,32	233 839.36	18 165,28	252 004.64	3 614 891,04
41	01.05.2024	3 399 216,96	235 008.56	16 996,08	252 004.64	3 382 220,88
42	01.06.2024	3 164 208,40	236 183.60	15 821,04	252 004.64	3 148 387,36
43	01.07.2024	2 928 024,80	237 364.52	14 640,12	252 004.64	2 913 384,68
44	01.08.2024	2 690 660,29	238 551.34	13 453,30	252 004.64	2 677 206,99
45	01.09.2024	2 452 108,95	239 744.10	12 260,54	252 004.64	2 439 848,41
46	01.10.2024	2 212 364,85	240 942.82	11 061,82	252 004.64	2 201 303,03
47	01.11.2024	1 971 422,03	242 147.53	9 857,11	252 004.64	1 961 564,92
48	01.12.2024	1 729 274,50	243 358.27	8 646,37	252 004.64	1 720 628,13
49	01.01.2025	1 485 916,23	244 575.06	7 429,58	252 004.64	1 478 486,65
50	01.02.2025	1 241 341,18	245 797.94	6 206,71	252 004.64	1 235 134,47
51	01.03.2025	995 543,24	247 026.92	4 977,72	252 004.64	990 565,52
52	01.04.2025	748 516,32	248 262.06	3 742,58	252 004.64	744 773,74
53	01.05.2025	500 254,26	249 503.37	2 501,27	252 004.64	497 752,99
54	01.06.2025	250 750,89	250 750.89	1 253,75	252 004.64	249 497,14
		Итого	11 900 000,01	1 708 250,62	13 608 250,56	

8. Эффективность проекта

8.1 Расчет прибыли и убытков

Чистый дисконтированный доход (NPV) и индекс прибыльности (PI)

Чистый дисконтированный доход (NPV)	3 591 031
Индекс прибыльности (PI)	2,3%

Налоги

Налоги, принятые в расчетах, соответствуют действующему законодательству по налогообложению юридических лиц в РК, льгот нет. Предполагается работа по упрощенной схеме на основании свидетельства индивидуального предпринимателя с выплатой всех видов налогов в размере 3 % от общего оборота. Кроме этого, предполагается выплаты с данного

предпринимателя всех налогов и расходов начисляемых на зарплату сотрудников.

Виды налогов и платежей	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
ИПН	0	0	0	219000	219000
Социальный налог	0	0	0	159156	159156
ООСМС	60000	60000	60000	60000	60000
ОПВ	300000	300000	300000	300000	300000
СО	94500	94500	94500	94500	94500
ВОСМС	30000	30000	30000	30000	30000
Итого	484500	484500	484500	862656	862656

Общие затраты по проекту включают в себя

Расходы, тыс.тг.	Шт	Кол-во	Цены	Сумма
Телки до 1 года	голов	40	160000	6 400 000
Коровы	голов	30	160000	4 800 000
Корма	тонна	14	50000	700 000
Всего				11 900 000

План по персоналу

Должность	Кол-во	Зарплата	Платежи
Пастух	1	100 000 тенге	Ежемесячно, весь проект
Доярка	2	75 000 тенге	Ежемесячно, весь проект
Итого	3	250 000 тенге	

9. Социально-экономическое воздействие

9.1 Социально-экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- созданию 3 новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- обеспечение молочными продуктами население
- поступлению в бюджет области 860 000 тыс. тенге налогов и других отчислений.