



This project is funded  
by the European Union



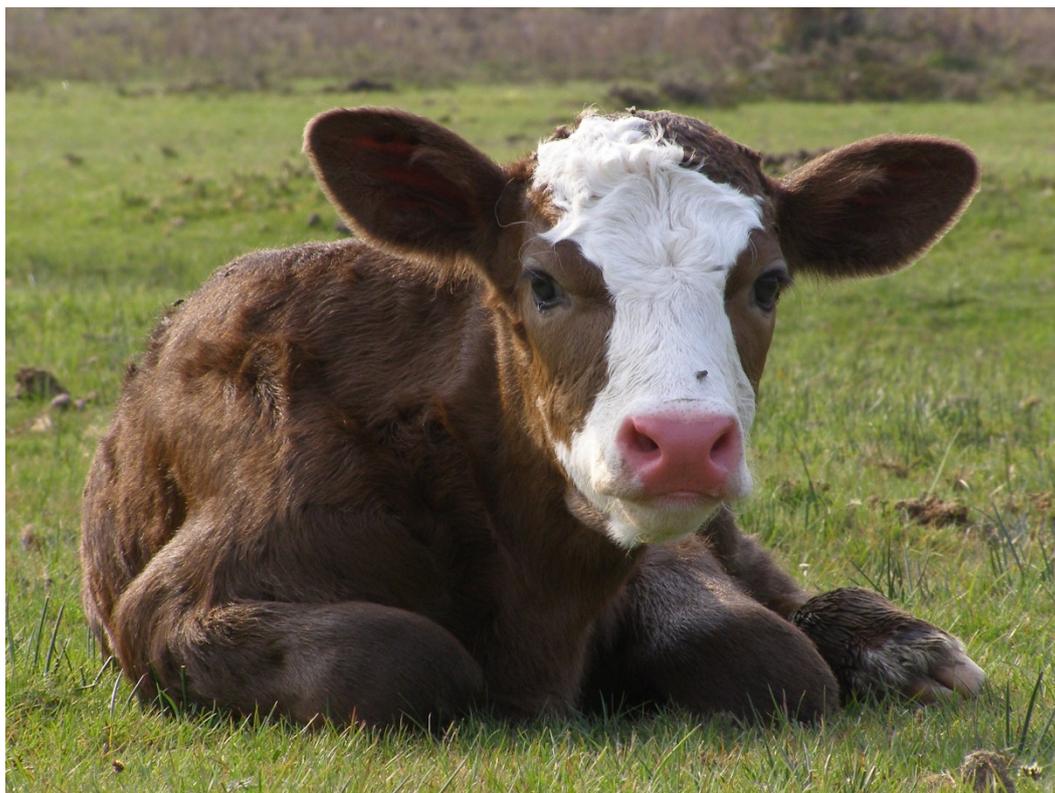
## ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ ИНВЕСТ IV

### Проект

**«АГРОКОМП – Повышение конкурентоспособности предприятий пищевой и сельскохозяйственной промышленности Узбекистана и Казахстана посредством совершенствования цепочек создания стоимости, устойчивого развития, и инноваций»  
2017-2020 гг.**

# Бизнес-план

На тему: «Откорм молодняка крупного рогатого скота»



г.Алматы 2020 г.



# Оглавление

<b>ОГЛАВЛЕНИЕ</b>	<b>2</b>
<b>РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА</b>	<b>3</b>
<b>РАЗДЕЛ 2. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАЯВИТЕЛЯ</b>	<b>4</b>
2.1 Общие данные по предприятию – заявителю	4
<b>РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА</b>	<b>5</b>
3.1 Суть проекта	5
<b>РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВАЯ ЧАСТЬ</b>	<b>6</b>
4.1 Описание состояния отрасли, анализ рынка	6
4.2 Позиционирование, стратегия продвижения и продаж	9
Анализ SWOT	10
4.3 Общая стратегия маркетинга и сбыта	10
<b>РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА</b>	<b>11</b>
5.1 Потребность в основных средствах и сельхозугодиях	11
5.2 График и последовательность работ	12
5.3 Потребность в финансировании (прогноз).	12
<b>РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВАЯ ЧАСТЬ</b>	<b>13</b>
6.1 Условия кредитования	13
6.2 Структура финансирования проекта	13
6.3 Обеспечение кредита	13
6.4 Затраты по проекту	14
6.5 Доходы по проекту	17
6.6 Прогноз отчета о прибылях и убытках по годам	18
6.7 Движение денежных средств	19
<b>РАЗДЕЛ 7. АНАЛИЗ БИЗНЕСА И ОЦЕНКА РИСКОВ</b>	<b>20</b>
7.1 Расчет прибыльности проекта	20
7.2 Анализ чувствительности по параметрам	20
7.3 Выводы по прибыльности проекта	21
7.4 Оценка рисков	21
<b>РАЗДЕЛ 8. СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.</b>	<b>22</b>
<b>РАЗДЕЛ 9. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ.</b>	<b>23</b>

# РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

**Полное наименование предприятия:** ИП Абдрахманов

**Наименование проекта:** Откорм молодняка КРС для производства мяса

**Отрасль проекта:** Животноводство в сельском хозяйстве

**Цель проекта:** Выращивание и откорм телят для убоя, с дальнейшей реализацией мяса.

**Место реализации проекта:** Республика Казахстан, Алматинская область, Кербулакский район, село Аралтобе.

**Стоимость реализации проекта:** 2 160 000 (два миллиона сто шестьдесят тысяч) тенге.

**Необходимая сумма инвестиций:** 1 700 000 (один миллион семьсот тысяч) тенге.

**Период реализации проекта:** 2020-2024 годы.

**Финансирование:** Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного вклада и заемных средств АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства».

**Суть проекта:** Концепция проекта предусматривает покупку месячных телят и дальнейший их откорм до 9-10-месячных бычков. К этому сроку бычки набирают живой вес до 200-250 кг., и в дальнейшем их забивают на мясо для реализации продукции предприятиям общепита и торговли.

## Показатели эффективности проекта

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя
1	Валовая выручка	15 012 500
2	Валовая прибыль	6 686 900
3	Чистая прибыль	3 029 246
4	Рентабельность валовой прибыли	45,30%
5	Рентабельность чистой прибыли	20,2%
6	Начальные инвестиции	2 160 000
7	Отдача инвестиций ARR	2,1
8	Расчетный уровень дохода (чистая прибыль на начальные инвестиции)	1,42
9	Чистый приведенный доход NPV	997 621,5
10	Окупаемость проекта	2,1
11	Индекс прибыльности PI	1.46

## Раздел 2. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАЯВИТЕЛЯ

---

### 2.1 Общие данные по предприятию – заявителю

**Полное наименование предприятия:** ИП Абдрахманов Қ

**Организационно-правовая форма:** Индивидуальный предприниматель.

**Юридический адрес предприятия:** Республика Казахстан, Алматинская область, Кербулакский район, село Аралтобе, ул. Пограничная д. ХХ

**Фактический адрес предприятия:** Республика Казахстан, Алматинская область, Кербулакский район, село Аралтобе. ул. Пограничная д. ХХ

**Отрасль деятельности:** Животноводство в сельском хозяйстве.

**Форма собственности:** частная.

**Свидетельство о государственной регистрации:** Талон № KZXXXXXXXXXX от «01» мая 2019 года.

**Руководитель проекта:** Абдрахманов Қайрат Аманұлы.

**ИИН:** 800915XXXXXX.

**Контактный телефон/факс:** тел.: 8 777 XXX XXXX.

**Количество сотрудников:** 2 чел.

**Наличие налоговой задолженности:** предприятие налоговой задолженности не имеет.

**Место реализации проекта:** Республика Казахстан, Алматинская область, Кербулакский район, с. Аралтобе

**Основные виды деятельности предприятия:**

- Откорм телят, производство мяса говядины
- Реализация сельхозпродукции
- Производство корма для с/х животных

**Основной предмет деятельности предприятия:** производство и реализация сельхозпродукции на рынке г. Алматы и Алматинской области.

**Краткая характеристика хозяйственной деятельности:** ИП Абдрахманов до реализации проекта также занимается откормом и выращиванием с/х животных, с последующей реализацией с/х продукции на рынке, среди населения района по заказу жителей, а также для собственных нужд, но в небольших количествах. Таким образом, эта сфера для него - не новая, опыт работы в этом направлении имеется.

## РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

---

### 3.1 Суть проекта

Вокруг самого крупного города страны Алматы за последние годы появилось много небольших молочных ферм и частных подворий, которые держат коров и сдают молоко на переработку производителям молочных продуктов, так как здесь находится самый большой платежеспособный рынок потребителей в лице населения почти 2-миллионного города, что обеспечивает устойчивый спрос и стабильные закупочные цены на молоко. Но, так как у коров половина телят бывают бычками (самцы), то большинство специализирующихся на молоке частных подворий стараются их продать на сторону, так как их бизнес построен на молоке и им нужны только телята-самки. На этом факте основывается рассматриваемый проект откорма молодняка КРС на мясо.

Концепция проекта предусматривает покупку месячных телят и дальнейший откорм их до 9-10-месячных бычков. К этому сроку бычки набирают живой вес до 200-250 кг., и затем их забивают на мясо. Субпродукты и частично некоторые части туши идут на изготовление мясных продуктов в колбасные цеха, а отборные части разделанного мяса идут для продажи в торговые сети города, на рынки и точки общепита.

**Целевой группой потребителей являются:** население, кафе и рестораны, супермаркеты, рынки Алматы и населенных пунктов Алматинской области.

Целью настоящего проекта является покупка для откорма телят КРС для производства мяса, субпродуктов и другой продукции животноводства, а также производство продуктов растениеводства, как сопутствующий бизнес. Так как для откорма каждого бычка требуется 650-750 кг зерна в виде комбикорма, то нужно будет иметь надежную кормовую базу. Так как у ИП Абдрахманов имеется 10 гектаров сельхозугодий в виде богарных земель для выращивания овса, ячменя, пшеницы и картошки, которые ныне сданы в аренду ТОО «XXXX», то ИП расторгает договор аренды с последним, чтобы самому обрабатывать эти пашни и сенокосные угодья. В этом случае потребуются денежные средства для покупки 10-15 телят у населения, а также семена многолетних кормовых трав и ячменя, овса и пшеницы для посева пашни на зерно и кормовые травы. Так как имеющееся помещение для скота будет со временем тесно для 10-15 телят, то в летнее время нужно будет построить капитальное помещение для зимнего содержания скота.

Для осуществления вышеуказанной цели предприниматель планирует получить кредит в АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства». Планируются приобрести телят КРС месячного возраста живым весом 40-45 кг. в количестве 15 (пятнадцати) голов по стоимости в среднем 65 000 (шестьдесят пять тысяч) тенге за одну голову. А также заранее закупить корма осенью, когда цена на ячмень, картофель и сухое молоко еще держатся на низком уровне.

## РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВАЯ ЧАСТЬ

### 4.1 Описание состояния отрасли, анализ рынка

За период независимости Республики Казахстан в агропромышленном комплексе страны достигнуты значительные результаты: наблюдается рост производства на базе рыночных отношений, увеличивается продуктивность и производительность труда, производится обновление основных фондов и восстановление инфраструктуры отрасли, достигнута самообеспеченность по основным продуктам питания, произошел значительный рост экспорта зерновых, масличных культур, продукции рыболовства. Происходит рост населения страны с интенсивным приростом потребления продуктов питания и изменением структуры потребления в сторону более качественных продуктов.



Но, если посмотреть на диаграмму показателя роста по годам поголовья сельскохозяйственных животных, то успехи этой отрасли не совсем очевидные. Например, рост поголовья мелкого рогатого скота, традиционного поставщика мяса к столу потребителя, вырос за 9 лет всего на 9,81%, а численность КРС на 19%, но при этом надо учитывать, что рост последних связан с необходимостью производства молока.

В это же время население страны выросло на 11,9%. К тому же, надо учитывать, что с ростом благосостояния народа меняется рацион питания. Обычно, в экономически развитых и богатых странах с ростом благосостояния страны наблюдается параллельная тенденция – рост потребления рыбы и мяса, фруктов и овощей за счет сокращения потребления хлеба и круп.

#### Динамика роста населения по годам в Республике Казахстан.

2010	2012	2014	2016	2018	2019
16 204,6	16 675,4	17 165,3	17 671,0	18 157,3	18 395,6

Источник: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Население\\_Казахстана](https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_Казахстана)

Поэтому для полного анализа стоит рассмотреть еще два аспекта этого вопроса:

1. Потребление мяса на душу населения в Казахстане, среди стран Мира;
2. Доля импорта мяса на наших столах, а также экспорт этого продукта.

В первом вопросе мы можем сравнить наше потребление мяса за год с другими странами, при этом стремясь к уровню развитых и богатых стран. В интернете много разных диаграмм и таблиц, но выбрали эту из-за компактности и информативности.

#### Потребление мяса на душу населения среди стран Мира.

Страна	Среднедушевое потребление мяса (данные ФАО) за		Место по качеству жизни из 80 стран (данные US News & World Report)	Средняя продолжительность жизни (лет)
	год (кг)	день (грамм)		
Люксембург	136	373	18	79,15
США	125	342	8	78,1
Беларусь	92	252	72	70,2
Италия	90	246	15	80
Германия	88	241	11	79,05
Франция	87	238	9	81
Казахстан	78	214	70	67,35
Российская Федерация	75	205	26	66,05
Кыргызстан	60	164	...	68,9
Узбекистан	43	118	...	65,1

Источник <https://mezon.io/> от 17 сентября 2019 г.

Отсюда вывод – по уровню потребления мяса Казахстану еще далеко до развитых и богатых стран, нам чтобы достичь их уровня надо увеличить потребление мяса на одного человека на 25-30%, что означает необходимость увеличения производства мяса и мясопродуктов на столько же.

Но в последнем предложении таится небольшая неопределенность, потому что наша страна до сих пор импортирует мясо и мясопродукты в значительных объемах. Об этом расскажет нам сайт <https://kapital.kz/economic/83008/v-kazakhstane-import-myasa-v-8-raz-prevyshayet-eksport.html>. В их таблице четко и ясно отражены статистика этого явления. Валовое производство мяса в убойном весе покрывает 87% внутреннего рынка. По итогам трех кварталов прошлого года в Казахстане реализовано 879,5 тысячи тонн мяса, а произведено 754 тысячи тонн. Рыночная доля импорта — 14,5%. Экспорт составляет всего 2% от внутреннего производства.

Баланс ресурсов и использования. Мясо и мясо птицы, пищевые субпродукты. Январь–сентябрь   тыс. тонн*								
	2012/09	2013/09	2014/09	2015/09	2016/09	2017/09	2018/09	2019/09
Ресурсы	750,7	741,4	731,5	766,2	762,6	820,1	867,3	879,5
Производство	616,3	629,9	612,3	631,1	651,5	688,4	718,3	754,1
Импорт	134,3	111,5	119,2	135,1	111,1	131,8	149,0	125,5
Использование	750,7	741,4	731,5	766,2	762,6	820,1	867,3	879,5
Экспорт	1,0	0,96	5,7	7,9	8,3	5,8	10,7	15,6
Реализация на внутреннем рынке	749,7	740,4	725,8	758,4	754,3	814,3	856,5	864,0

\* данные производства приведены по мясу всех видов скота и птицы в убойном весе

Источник: КС МНЭ РК 

Из всего сказанного следует что у данного бизнеса очень хорошие перспективы, к тому же:

- Спрос на рынке мяса очень эластичный. Это означает, что при снижении цен на мясо спрос растет непропорционально, и чтобы насытить рынок нужно предлагать большие объемы этого продукта.
- Рынок мяса подразделяется на красное мясо и мясо других видов, например, мясо птицы, кроликов и диких животных. Но самым большим спросом у населения пользуется именно говядина, из-за лучших вкусовых качеств и широкого применения в общепите.
- Очень трудно нарастить производство именно говядины, так как от 100 коров можно получить только 90-95 телят. Тогда как, у овцематок этот показатель равен 120-130, а одна свинья за год может дать приплод в количестве 9-10 поросят.

Напоследок можно привести некоторые показатели спроса со стороны рынка говядины в сопредельных странах. Все наши соседи Узбекистан,

Россия, Китай, страны Кавказа, Иран являются крупными импортерами говядины. Например, по данным 2013 года Китай импортировал говядину на сумму 3 767 миллионов долларов, а Россия на 2 990 миллионов. Эти факты доказывают, что для наших производителей мяса мировой рынок говядины является бездонным. Тем более Казахстанское мясо может иметь дополнительную опцию как экологичный продукт и продаваться с премией.

## **4.2 Позиционирование, стратегия продвижения и продаж**

Так как удельный объём производства для рынка мяса в этом проекте небольшой, к тому же, рынок говядины в регионе устоявшийся, то нет нужно ломать голову по поводу того, чтобы создавать особую стратегию маркетинга и продвижения товара.

Хозяйство будет реализовывать продукцию по сложившимся каналам сбыта по ценам на уровне основных конкурентов. На этом рынке с такими мелкими производителями работают оптовые покупатели мяса, которые разъезжая по селам покупают целые туши или мясо в разделанном виде. В дальнейшем они берут на себя риск и расходы хранения, доставки и продажи товара. Но в этом случае ИП теряет с каждого килограмма в среднем 150 тенге.

Так как в нашем случае забой бычков будет происходить в зимнее время, то имеется возможность прямой поставки мяса и субпродуктов в колбасные цеха и сетевые магазины в городах и поселках, на птицефабрики. В этом случае, можно более полно использовать все части забитого животного.

Для того, чтобы застраховать себя от колебания цен на рынке, в последующем можно заключить договора поставки с фиксированными ценами заранее. Хотя, в последние годы наблюдаются совсем незначительные сезонные колебания цен на мясо.

Большую роль играет информированность предпринимателя, хорошая связь с продавцами и потребителями, мониторинг рынка. Поэтому надо регулярно общаться с коллегами по отрасли, с переработчиками и оптовыми покупателями поддерживать связь на уровне личного общения.

## Анализ SWOT

Тщательно изучив состояние отрасли, конкурентного окружения и потребительской среды, особенностей предлагаемого проекта, мы можем выявить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы бизнеса.

<b><i>Сильные стороны</i></b>	<b><i>Слабые стороны</i></b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Рынок мяса и мясопродуктов давно сложился, все участники этого рынка в пределах региона между собой знакомы, и дорожат своей репутацией.</li><li>• Расположение хозяйства в регионе с благоприятными природно-климатическими условиями и развитой инфраструктурой.</li><li>• Устойчивый и стабильный спрос на продукцию.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Зависимость от арендной с/х техники.</li><li>• Необходимость иметь в селе квалифицированного ветеринара по молодняку скота, по уходу и болезням.</li></ul>
<b><i>Возможности</i></b>	<b><i>Угрозы</i></b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Возможность нарастить объемы производства, а также за счет качества продукции стать поставщиком элитных Покупателей – ресторанов и фирменных мясных магазинов.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Вспышки эпидемий и другие болезни скота, а также погодные аномалии.</li></ul>

Таким образом, рассматриваемый проект обладает неоспоримыми сильными сторонами, главная из которых - налаженность каналов поставки сырья и стабильность сбыта продукции. Основная слабая сторона - зависимость от арендной сельхозтехники во время сенокоса и уборки зерновых, а также угроза болезни телят в первые месяцы откорма.

### 4.3 Общая стратегия маркетинга и сбыта

Цены на мясо и субпродукты на рынке стабильные, и давно сложившиеся, и как мы отметили выше, спрос на этом рынке очень эластичный, снизив цену на 5%, можно всегда найти покупателя на продукцию, который по каким-то причинам не пользуется спросом в данный момент. Чтобы снизить транспортные и логистические расходы, можно заранее подписать договор на поставку с местными магазинами. В первое время, когда поголовье бычков не больше 10-15, можно найти покупателей среди населения окрестных сел, через социальные сети в Интернете, что будет наименее затратным способом сбыта. Дополнительный доход можно получить от

продажи субпродуктов, головы, лыток и шкур. Также, со временем, когда масштабы производства увеличатся, либо в кооперации с другими производителями надо вести поиск Покупателей среди переработчиков мяса и консервных цехов через Интернет.

Некондиционное мясо, сухожилия, хрящи и обрезки можно реализовать в колбасные цеха или производителям корма для животных и птицефабрикам. Для этого стоит объединиться несколькими производителям мяса в один пул, чтобы оптимизировать транспортные расходы и иметь весомую позицию при переговорах.

## **РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА**

---

### **5.1 Потребность в основных средствах и сельхозугодиях**

ИП Абдрахманов имеет в частной собственности:

1. 10 гектаров частично богарной, частично поливной пашни для выращивания зерновых культур и кормовых трав. Прилагается Акт к земельному участку и копия экспликации земельного участка к бизнес-плану.
2. Частный дом общей площадью 114,3 кв. метров, расположенный на земельном участке 0,113 га. с придомовым капитальными хозяйственными постройками с площадью 240 кв. метра. А также летние загоны для скота 102 кв. метра. На этом же участке расположен огород для картошки и овощей с площадью 0,059 га.
3. Артезианский колодец с техническим паспортом I-№ 545.
4. Тележка-прицеп для перевозки малогабаритных грузов, без документов, с грузоподъемностью 1,8 тонн.
5. Автомобиль УАЗ 3909 2012 года выпуска, пробег 112 000 км.

На принадлежащей сельскому округу с. Аралтобе территории находятся сельхозугодия ТОО «XXXX», которые занимаются выращиванием пшеницы и ячменя. В их распоряжении имеются все сельскохозяйственные машины, трактора и комбайны, а также зерновой ток. В случае подписания с ТОО договора оказания услуг, при 15% натуроплате последний может оказать все услуги сельскохозяйственных работ, включая обмолот зерна и сенокошения и тюкования, дробления зерна на комбикорма. В указанном сельском округе имеется штатный ветеринар, который оказывает бесплатные услуги по вакцинации и платные услуги по излечению скота от разных болезней и травм.

От сельского округа проложена 11 километровая дорога с твердым покрытием к бывшему райцентру с. Когалы, где проживают 3,5 тысячи жителей. До областного

центра г. Талдыкоргана расстояние 95 км.

Климат в этом регионе умеренный – без сильных морозов и с обильными осадками, очень благоприятный для растениеводства и животноводства, высота над уровнем моря 1350 метров, что неблагоприятно для кровососущих и паразитных насекомых.

## 5.2 График и последовательность работ

п/п	Наименование мероприятий	Дата	Примеч.
1	покупка кормовой пшеницы, ячменя и картошки с осеннего урожая 2020 года	октябрь-декабрь. 2020г	
2	Покупка семян пшеницы и кормовых трав	ноябрь 2021г	
3	Ремонт сельхоз построек для скота	сентябрь-ноябрь 2021г	
4	Покупка телят у частных лиц	март 2021г	15 голов
5	Вакцинация телят и витаминные уколы	апрель	
6	Подготовка к посеву и посев кормовых трав	апрель	
7	Посев пшеницы и ячменя	май	
8	Сенокос кормовых трав	июнь-июль	
9	Уборка урожая зерновых	август-сентябрь	
10	Забой бычков	ноябрь-декабрь	
11	Реализация телят и погашения 1-го транша кредита	декабрь 2021г	

## 5.3 Потребность в финансировании (прогноз).

п/п	Расходы и покупки	Количество	Цена, за ед.	Сумма, в тыс. тенге
1	Покупка кормового зерна, ячменя, в кг.	6000	45	270,0
1а	Картошки с осеннего урожая 2020 года, в кг.	3000	25	75,0
2	Покупка семян пшеницы/ячменя, в кг.	750	100	75,00
2а	Кормовых трав, в кг.	100	500	150,0
4	Приобретение сухого молока, в кг.	675	500	337,5
5	Покупка телят у частных лиц, в ед.	15	65000	975,0
6	Ветуслуги и витаминные уколы, в ед.	10	2000	20,0
7	Подготовка к посеву и посев кормовых трав, 1 га	5	8000	40,0
8	Посев пшеницы и ячменя, 1 га	5	7000	35,0
9	Сенокос кормовых трав, 1 га	5	15000	75,0
10	Уборка урожая зерновых, 1 га	5	22000	110,0
Итого:				2 200,0
Из них, собственные средства				500,0

## РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВАЯ ЧАСТЬ

### 6.1 Условия кредитования

Согласно условиям программы «Игілік» на развитие предпринимательской деятельности на приобретение поголовья КРС, с целью откорма и получения мяса, субпродуктов и другой животноводческой продукции максимальная сумма займа 4 миллиона тенге, срок кредитной линии не более 78 месяцев, при этом на пополнение оборотных средств не более 36 мес. Ставка вознаграждения 6%, льготный период погашения основного долга 9 месяцев, вознаграждение банка не более 9 месяцев.

Для данного проекта требуется такие условия кредитования:

- сумма кредита: 1 700 000 (один миллион семьсот тысяч) тенге.
- срок кредитования: 36 месяцев;
- ставка вознаграждения: 6 % (шесть процентов);
- погашение основного долга: в конце срока револьверного кредита, через каждые 12 месяцев;
- льготный период погашения процента - 3 месяца

### 6.2 Структура финансирования проекта

Вид животных	Ед.изм.	Колич	Цена	Итого
Телята	голов	15	65 000	975 000
Покупка корма заранее, осенью	цент.			725 000
Оборотные средства, из собственных источников	в тенге			500 000
<b>Итого</b>				<b>2 200 000</b>

### 6.3 Обеспечение кредита

**Описание залогового обеспечения:**

- Сельхозугодия с кадастровым номером № XXXX, с общей площадью 10 га. расположенная по адресу: Республика Казахстан, Алматинская область, Кербулакский район, Аралтобенский сельский округ.
- Частное домостроение с площадью 120 кв. метров и приусадебным участком 40 соток.
- Как гарантия финансовой стабильности ИП, глава ИП Абдрахманов К. имеет в банке АО Фортебанк депозит на 500 тысяч тенге, который накапливают для оплаты будущей учебы старшего сына.

## 6.4 Затраты по проекту

Самая большая часть затрат данного бизнеса – это корма. Считается, что 7-6 кг. комбикорма дают 1 кг привеса у бычка, к тому же рацион у животных должен быть разнообразным и сбалансированным. Поэтому, уже осенью 2020 года, когда соседние хозяйства убирают зерновые, овощи и закладывают сено на зиму, и цены на корма находятся на низком уровне, нужно будет купить корма, оплатить, перевезти и заложить. Поэтому первый транш кредита в сумме 700 тысяч тенге нужно будет получить уже к концу 2020 года. А приобретенное зерно, сено и картофель заложить в хранилище, склад и сеновал.

### 6.4.1 Затраты на корм, по годам в деньгах и по количеству, по ассортименту:

Виды корма	Ед. измерения	Потребление	Собств.	Покупка	Цена	Итого, тенге
Сено	центнер	90	75	15	2 500	1 350
Ячмень	центнер	60	0	60	4 500	270 000
Картофель	центнер	30	0	30	2 500	75 000
Сухое молоко	кг	675	0	675	500	337 500
<b>Итого за 1 год</b>			75	112		<b>683 850</b>
Сено	центнер	90	90	0	2 500	0
Ячмень	центнер	68	68	0	4 500	0
Картофель	центнер	30	0	30	2 500	75 000
Сухое молоко	кг	675	0	675	530	357 750
<b>Итого за 2 год</b>			158	0		<b>432 750</b>
Сено	центнер	120	120	0	2 500	0
Ячмень	центнер	90	90	0	4 500	0
Картофель	центнер	40	0	40	3 000	120 000
Сухое молоко	кг	900	0	900	550	495 000
<b>Итого за 3 год</b>			210	49		<b>615 000</b>

**6.4.2 Следующая статья расходов, которая является существенной – это зарплата и налоги.**

Так как уход за 15 бычками занимает полный рабочий день без выходных, то нужно будет нанимать подсобного работника. Номинальная зарплата 80 тысяч тенге для сельской местности считается нормальной, из-за того, что здесь очень трудно найти постоянную работу с твердой зарплатой. Тем более, работодатель, часто дополнительно к деньгам может бесплатно кормить работника обедом, давать излишки корма и субпродукты. А глава ИП имеет право работать без зарплаты, живя на доходы от этого бизнеса. Но, чтобы к старости получить пенсию,

желательно платить пенсионные взносы, поэтому в этом проекте назначаем Главе ИП зарплату 100 тысяч тенге, но при расчете доходности проекта делаем возврат в бизнес тех денег, которые он получает на руки. Хотя в 2020 году Правительство дает налоговые каникулы для ИП, мы в проекте не стали использовать эту опцию. Такой расчет повышает жизнеспособность проекта. При расчете налогов руководствуемся подсказками бухгалтерского сайта <https://mybuh.kz/>

ИП на упрощенке уплачивает следующие виды налогов и взносов:

- 3% от дохода (платеж расщепляется на 1,5% подоходный налог (ИПН) и 1,5% социальный налог);
- 10% от своей зарплаты – обязательные пенсионные взносы за себя;
- 3,5% от своей зарплаты – соц. отчисления за себя;
- 5% от 1,4 МЗП (т.е. сумму 2 975 тг. на 2020 г.) – взносы на медстрахование за себя (ОСМС).

Если ИП **нанимает работников**, дополнительно к вышеперечисленным платежам необходимо уплачивать за них (от суммы зарплаты):

- 10% ИПН (индивидуальный подоходный налог);
- 10% ОПВ (обязательные пенсионные взносы);
- 3,5% СО (социальные отчисления);
- 2% ОСМС (обязательное медстрахование);
- 1% ВОСМС (взносы на медстрахование).

Наименование персонала	Кол-во рабочих	Кол-во рабочих месяцев в год	Размер зарплаты	Итого за 1-й год	Итого за 2-й год	Итого за 3-й год
Глава ИП	1	12	100 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Подсобный рабочий	1	12	80 000	960 000	960 000	1 248 000
<b>Итого</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2 160 000</b>	<b>2 160 000</b>	<b>2 448 000</b>
Возврат доходов в ИП, с вычетом ПФ и ИПН Главы ИП				980 975	980 975	980 975
ИПН и ПФ у главы ИП				219 025	219 025	219 025
Налоги и отчисление с зарплаты				<b>281 425</b>	<b>281 425</b>	<b>300 145</b>
Из них, налоги наемного работника				62 400	62 400	81 120

#### 6.4.4 Затраты на производство кормов

ИП владеет на правах частной собственности 10 гектаров пашни, которые раньше сдавалось в аренду ТОО Береке, получая за это каждую осень арендные

платежи натуроплатой, в виде пшеницы 4 класса или ячменя 200-300 кг, за каждый гектар. Но с 2021 года, ИП сам будет обрабатывать эти сельхозугодия, отведя под посевы ячменя 5 гектаров и под клевер для зеленого корма для бычков – 5 гектаров. Так как ИП не имеет тракторов, сельхозорудия и семена, то возникают затраты по аренде сельхозтехники и покупке семян.

**Эти затраты указаны в таблице в п.5.3**

**6.4.5 График оплаты кредита – вознаграждения через каждые три месяца и основной долг после 9 месяца получения транша.**

Месяцы	период	начисленные проценты	Всего к оплате	Остаток суммы основного долга
	<b>01.11.2020</b>			683 850
1	01.12.2020		-	683 850,00
4	<b>01.03.2021</b>		-	1 658 850,00
5	01.04.2021		-	1 658 850,00
6	<b>01.05.2021</b>	30 123,6	30 123,6	1 658 850,00
9	01.08.2021		-	1 658 850,00
10	<b>01.09.2021</b>	33 540,58	33 540,58	1 658 850,00
13	01.12.2021		-	1 658 850,00
14	<b>01.01.2022</b>	33 267,90	1 692 117,90	-
15	01.02.2022		-	-
16	<b>01.03.2022</b>		-	1 020 000,00
19	01.06.2022	15 425,75	15 425,75	1 020 000,00
20	<b>01.07.2022</b>		-	1 020 000,00
23	01.10.2022	20 455,89	20 455,89	1 020 000,00
24	<b>01.11.2022</b>		-	1 020 000,00
27	01.02.2023	20 623,56	1 040 623,56	
28	<b>01.03.2023</b>		-	1 440 000,00
31	01.06.2023	21 777,53	21 777,53	1 440 000,00
32	<b>01.07.2023</b>		-	1 440 000,00
35	01.10.2023	28 878,90	28 878,90	1 440 000,00
36	<b>01.11.2023</b>		-	1 440 000,00
39	01.02.2024	29 115,62	1 469 115,62	
<b>Итого</b>		<b>233 209,3</b>	<b>4 352 059,3</b>	-

## 6.5 Доходы по проекту

### 6.5.1 Доходы от реализации мяса (животных)

Данные в этой таблице – цена мяса, вес бычков и выход мяса абсолютно реальные, взяты средние значения по хозяйствам и по рынку.

Годы	Вид животных	Ед. изм.	Живой вес одной головы, кг	Убойный вес одной головы, кг	Цена за живой вес 1 головы, тенге	Субпродукт, язык и мясокостная мука	Всего сумма выручки тенге
1 год	Реализация бычков	15	220	121	1 600	120 000	<b>3 024 000</b>
2 год	Реализация бычков	15	240	132	1 700	120 000	<b>3 486 000</b>
3 год	Реализация бычков	20	240	132	1 750	120 000	<b>4 740 000</b>
<b>Итого</b>		<b>50</b>		<b>385</b>			<b>11250000</b>

Так как продукция 10 га. пашни в первые годы дает излишки зерна и сена, то ИП может реализовать на сторону. С реализацией излишков не будет трудностей - в сельской местности зерно и сено - самые ходовые товары для местных жителей, которые держат коров, мелкий рогатый скот и птиц.

### 6.5.2 Дополнительные доходы ИП

Годы	Вид услуги	Общая площадь сельхозугодий	Урожайность клевера, в центнерах сухого сена	Урожайность ячменя, в центнерах	Излишки сена	Излишки зерна	Итого сумма, тенге
1 год	Продажа сена и зерна	10	80	20	100	0	250 000
2 год	Продажа сена и зерна	10	70	20	260	33	796 250
3 год	Продажа сена и зерна	10	60	20	180	10	835 000
<b>Итого</b>							<b>1 881 250</b>

## 6.6 Прогноз отчета о прибылях и убытках по годам

п/п	Наименование показателя	1 год	2 год	3 год	Итого
1	<b>Выручка</b>	<b>3 524 000</b>	<b>5 078 500</b>	<b>6 410 000</b>	<b>15 012 500</b>
2	Выручка от реализации в животных (мяса)	3 274 000	4 282 250	5 575 000	13 131 250
3	Дополнительный доход от продажи излишков	250 000	796 250	835 000	1 881 250
4	<b>Валовая прибыль</b>	<b>3 524 000</b>	<b>5 078 500</b>	<b>6 410 000</b>	<b>15 012 500</b>
5	<b>Расходы по производству, итого</b>	<b>4 780 707</b>	<b>4 374 180</b>	<b>5 384 017</b>	<b>14 538 904</b>
6	Приобретение кормов	683 850	432 750	615 000	1 731 600
7	Приобретение телят	975 000	1 020 000	1 440 000	3 435 000
8	Затраты производства корма, всего	465 000	295 000	295 000	1 055 000
9	Затраты на лекарственные средства	30 000	30 000	40 000	100 000
10	Расходы на зарплату и налоги	2 441 425	2 441 425	2 748 145	<b>7 630 995</b>
11	Прочие расходы - аренда техники, найм временных работников, ремонт хоз. построек	100 000	110 000	120 000	<b>330 000</b>
12	Погашение процентов по кредиту	96 932	56 505	79 772	<b>233 209</b>
13	<b>Чистая прибыль</b>	<b>-1 188 207</b>	<b>692 820</b>	<b>1 032 083</b>	<b>536 696</b>
14	Возврат доходов от з/платы в ИП	980 975	980 975	980 975	2 942 925
15	<b>3% налог от выручки</b>	<b>105 720</b>	<b>152 355</b>	<b>192 300</b>	<b>450 375</b>
16	<b>Чистый доход</b>	<b>-312 952</b>	<b>1 521 440</b>	<b>1 820 758</b>	<b>3 029 246</b>

## 6.7 Движение денежных средств

п/п	Наименование показателя	1 год	2 год	3 год	Итого
1	<b>Деньги на начало периода</b>	<b>0</b>	<b>151 273</b>	<b>1 716 938</b>	
2	<b>Поступления денег от основной деятельности</b>	<b>4 537 700</b>	<b>6 092 200</b>	<b>7 423 700</b>	<b>18 053 600</b>
3	Выручка от реализации продукции животноводства	3 274 000	4 282 250	5 575 000	13 131 250
4	Доп. доход от продажи излишков продукции растениеводства	250 000	796 250	835 000	1 881 250
5	Возврат доходов от з/платы в ИП	980 975	980 975	980 975	2 942 925
6	<b>Отток денег</b>	<b>4 817 927</b>	<b>4 538 035</b>	<b>5 570 217</b>	<b>14 926 179</b>
7	Приобретение кормов	683 850	432 750	615 000	1 731 600
8	Приобретение телят	975 000	1 020 000	1 440 000	3 435 000
9	Затраты на производство корма, всего	385 000	295 000	335 000	1 015 000
10	Затраты на ветеринарные препараты	30 000	30 000	40 000	100 000
11	Расходы на зарплату и налоги	2 441 425	2 441 425	2 748 145	7 630 995
12	Прочие расходы - аренда техники, ремонт хоз. построек, и т.д.	100 000	110 000	120 000	330 000
13	Налог на прибыль	105 720	152 355	192 300	450 375
14	Погашение процентов по кредиту	96 932	56 505	79 772	233 209
15	<b>Движение денег по финансовой деятельности</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
16	Получение кредита	1 658 850	1 020 000	1 440 000	4 118 850
17	Погашения кредита	1 658 850	1 020 000	1 440 000	4 118 850
18	<b>Движение денег по инвестиционной деятельности</b>	<b>500 000</b>		<b>-500 000</b>	<b>0</b>
19	Денежная инвестиция собственника в оборотные средства	500 000	0	0	500 000
20	Вывод инвестиции по окончанию проекта	0	0	500 000	500 000
21	<b>Деньги на конец периода</b>	<b>187 048</b>	<b>1 708 488</b>	<b>3 029 246</b>	<b>3 029 246</b>

## Раздел 7. Анализ бизнеса и оценка рисков

### 7.1 Расчет прибыльности проекта

Инвестиции на начало периода	Возврат денег в конце 1 года с прибылью	Возврат денег в конце 2 года с прибылью	Возврат денег в конце 3 года с прибылью	Ставка дисконтирования	NPV чистая приведенная стоимость
-2 158 850,0	187 047,9	1 521 439,8	2 007 805,9	6,00%	997 621,55 ₸
				9,50%	739 836,14 ₸
				18,00%	266 400,17 ₸
				25,00%	-5 994,86 ₸
<b>Внутренняя доходность проекта IRR</b>				<b>24,82%</b>	

### 7.2 Анализ чувствительности по параметрам

Изменяемый параметр, во всех ситуациях ставка дисконтирования 18%	Инвестиция на начало периода	Возврат денег в конце 1 года с прибылью	Возврат денег в конце 2 года с прибылью	Возврат денег в конце 3 года с прибылью	NPV, чистая приведенная стоимость
<b>Зарплата работника, рост на 10%</b>	-2 158 850,0	29 832,9	1 444 224,8	1 719 343,9	-42 290,1
<b>Покупная цена телят, рост на 10%</b>	-2 256 350,0	48 868,5	1 356 014,3	1 744 274,3	-152 075,0
<b>Невозможность иметь дополнительный доход</b>	-2 158 850,0	-91 227,1	1 589 552,3	1 781 205,9	-8 875,0
<b>Разовый расход на строительство нового помещения - 500 тысяч тенге</b>	-2 158 850,0	151 272,9	1 065 664,8	1 998 655,9	-41 411,1
<b>Потеря одного бычка из-за болезни</b>	-2 158 850,0	-42 279,1	1 342 236,8	1 575 273,9	-230 462,6

### 7.3 Выводы по прибыльности проекта

Проект достаточно прибыльный, это видно по результатам финансового анализа. Дисконтирование денежных потоков по ставкам 6% (ставка кредита) и 9,5% (базовая ставка НБРК) дает в конце срока прибыль 997,6 и 739,8 тысяч тенге соответственно. Это очень хороший показатель прибыльности при вложениях чуть больше 2 миллионов. А внутренняя доходность проекта почти 25%, что для таких небольших проектов маловато, желательно иметь этот показатель выше 30%, но надо учесть в наших расчетах мы пренебрегли налоговыми каникулами Правительства РК, т.е. затраты на разные налоги составили почти 950 тысяч тенге, которые изрядно ухудшили показатели прибыльности проекта. Отметим, в реальности, малому бизнесу даны налоговые каникулы сроком на 3 года, что увеличивает прибыльность проекта на сумму приведенных налогов.

Расчет прибыльности основан на абсолютно достоверных рыночных данных: покупная цена телят, цены на зерно и сено, молочную смесь взяты с самой эффективной платформы по купле-продаже в Казахстане <https://www.olx.kz/zhivotnye/selskohozyaystvennye-zhivotnye/>. Урожайность зерновых и кормовых трав, кормовая обеспеченность региона и средняя зарплата отрасли – все это соответствуют реальным и среднестатистическим показателям.

### 7.4 Оценка рисков

Оценка финансовых рисков указана в таблице 7.2. **Анализ чувствительности по параметрам**, имея под рукой такие результаты можно сделать выводы.

#### Ситуация №1

Самый большой урон нанесет для ИП, судя по результатам анализа – это потеря животного из-за болезни или кражи скота в период откорма. Даже потеря одного бычка ввергает весь бизнес в убыточное предприятие.
--

Степень риска довольно низкая.
--------------------------------

Эту проблему можно устранить страхованием скота, а также вакцинация и регулярный осмотр ветеринаром снизит этот риск.
---

#### Ситуация №2

В случае роста цен на телят на 10% <b>NPV</b> проекта при 18% дисконтировании уходит в отрицательную область – (- 152,1) тысяч тенге.
---

Степень риска низкая
Этот риск очень даже вероятен, но в этом случае параллельно могут вырасти цены на говядину, и к моменту забоя скота, предприниматель покроет свои убытки за счет повышении цены реализации продукции.

### Ситуация №3

Невозможность найти наемного работника на указанную зарплату, и увеличение на 10% затрат на зарплату. <b>NPV</b> в этом случае тоже уходит в минусовую область - (-42,3 тысяч тенге), что является терпимым убытком, которая входит в вероятную ситуацию при планировании бизнеса.
Степень риска низкая.
Учитывая то, что сельчане приезжают в Алматы на работу с зарплатой в 100 тысяч тенге, преодолевая 70-80 км. каждый день, то на месте, желающих работать рядом с семьей, найти не будет проблемой. Тем более, что в сельской местности неквалифицированному человеку почти нет работы.

### Ситуация №4

Невозможность получить кредит по указанной ставке -6%	
Степень риска низкая.	
Нами были рассчитаны разные варианты ставок кредита. Проект сохраняет прибыльность при ставке кредита до 24,7%.	
6,00%	997 621,55 ₸
9,50%	739 836,14 ₸
18,00%	266 400,17 ₸

## Раздел 8. Социальный аспект.

Положительной стороной этого проекта является то, что в случае успеха ИП, сельчане могут массово заняться этим бизнесом в данном регионе. Как мы отметили в маркетинговом разделе, рынок говядины огромный, существует неудовлетворенной спрос в соседних странах и на мировом рынке. Так что конкуренция за рынок сбыта для них не актуальна, предпринимателей ограничивают только местные ресурсы: пастбища, сельхозугодия для зерновых и наличие сельскохозяйственной техники в населенном пункте.

В таком небольшом масштабе ИП не создаст много рабочих мест в селе, но в то же время аренда техники и его покупка кормов станет оживляющим фактором для

местного рынка.

Некоторые виды налогов могут поступить в распоряжение местного бюджета, по расчету налогов насчитано свыше 950 тысяч, то часть этих налогов для бюджета сельского района - существенная сумма.

## **Раздел 9. Экологические вопросы.**

---

Единственным фактором проекта, нарушающим природный баланс в регионе, является применение гербицидов против сорняков в поле. Но так как гербицид - дорогой товар, его применяют точно и в ограниченном масштабе, что минимизирует вред от них. Другая проблема - навоз от 15 бычков в одном месте может создать небольшую проблему. Но из этого есть отличный выход - если навоз вывезти на поля после уборки урожая кормовых культур, то это станет залогом хорошего урожая в будущем году. Таким образом, соблюдаются принципы зеленой экономики (безотходное производство).